Supplemento ordinario alla “Gazzetta Ufficiale,, n. 44 del 22 febbraio 2006 - Serie generale

Spediz. abb. post. 45% - art. 2, comma 20/b
Legge 23-12-1996, n. 662 - Filiale di Roma

GAZZETTA UFFICIALE

DELLA REPUBBLICA ITALIANA

PARTE PRIMA **Roma - Mercoledì, 22 febbraio 2006** SI PUBBLICA TUTTI I GIORNI NON FESTIVI

DIREZIONE E REDAZIONE PRESSO IL MINISTERO DELLA GIUSTIZIA - UFFICIO PUBBLICAZIONE LEGGI E DECRETI - VIA ARENULA 70 - 00100 ROMA
AMMINISTRAZIONE PRESSO L'ISTITUTO POLIGRAFICO E ZECCA DELLO STATO - LIBRERIA DELLO STATO - PIAZZA G. VERDI 10 - 00100 ROMA - CENTRALINO 06 85081

N. 42

AUTORITÀ PER LE GARANZIE NELLE COMUNICAZIONI

DELIBERAZIONE 19 gennaio 2006.

Mercato dell’accesso a banda larga all’ingrosso (mercato n. 12 della raccomandazione della Commissione europea n. 2003/311/CE): identificazione ed analisi del mercato, valutazione di sussistenza di imprese con significativo potere di mercato ed individuazione degli obblighi regolamentari. (Deliberazione n. 34/06/CONS).

SOMMARIO

DECRETI E DELIBERE DI ALTRE AUTORITÀ

AUTORITÀ PER LE GARANZIE NELLE COMUNICAZIONI

DELIBERAZIONE 19 gennaio 2006.

Mercato dell'accesso a banda larga all'ingrosso (mercato n. 12 della raccomandazione della Commissione europea n. 2003/311/CE): identificazione ed analisi del mercato, valutazione di sussistenza di imprese con significativo potere di mercato ed individuazione degli obblighi regolamentari. (Deliberazione n. 34/06/CONS).

L'AUTORITA'

NELLA sua riunione di Consiglio del 19 gennaio 2006;

VISTA la legge 31 luglio 1997, n. 249, recante "Istituzione dell'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni e norme sui sistemi delle telecomunicazioni e radiotelevisivo";

VISTO il decreto legislativo 1° agosto 2003, n. 259, recante "Codice delle comunicazioni elettroniche", pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana n. 215 del 15 settembre 2003;

VISTA la Raccomandazione della Commissione europea n. 2003/311/CE sui mercati rilevanti dei prodotti e dei servizi nell'ambito del nuovo quadro regolamentare delle comunicazioni elettroniche, relativamente all'applicazione di misure ex ante secondo quanto disposto dalla direttiva 2002/21/CE dell'11 febbraio 2003, pubblicata nella *Gazzetta Ufficiale* delle Comunità europee L 114 dell'8 maggio 2003;

VISTA la delibera n. 118/04/CONS del 5 maggio 2004, recante "Disciplina dei procedimenti istruttori di cui al nuovo quadro regolamentare delle comunicazioni elettroniche", pubblicata nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana n. 116 del 19 maggio 2004 e le conseguenti disposizioni organizzative di cui alle determinazioni n. 1/04, 2/04, 1/05 e 2/05;

VISTA la delibera n. 320/04/CONS del 29 settembre 2004, recante "Proroga dei termini di conclusione dei procedimenti istruttori di cui alla delibera 118/04/CONS", pubblicata nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana n. 241 del 13 ottobre 2004;

VISTA la delibera n. 29/05/CONS del 10 gennaio 2005, recante "Proroga dei termini di conclusione dei procedimenti istruttori di cui alla delibera 118/04/CONS", pubblicata nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana n. 16 del 21 gennaio 2005;

VISTA la delibera n. 239/05/CONS del 22 giugno 2005, recante "Proroga dei termini di conclusione dei procedimenti istruttori di cui alla delibera 118/04/CONS", pubblicata nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana n. 159 dell'11 luglio 2005;

VISTA la delibera n. 373/05/CONS del 16 settembre 2005, che modifica la delibera n. 118/04/CONS recante "Disciplina dei procedimenti istruttori di cui al nuovo quadro regolamentare delle comunicazioni elettroniche", pubblicata nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana del 3 ottobre 2005, n. 230;

VISTA la delibera n. 217/01/CONS recante "Regolamento concernente l'accesso ai documenti" pubblicata nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana n. 141 del 20 giugno 2001;

VISTA la delibera n. 335/03/CONS, recante "Modifiche e integrazioni al regolamento concernente l'accesso ai documenti approvato con delibera n. 217/01/CONS", pubblicata nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana n. 240 del 15 ottobre 2003;

VISTA la delibera n. 453/03/CONS, recante il "Regolamento concernente la procedura di consultazione di cui all'art. 11 del decreto legislativo 1° agosto 2003, n. 259", pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana del 28 gennaio 2004, n. 22;

VISTA la delibera n. 117/05/CONS del 16 febbraio 2005, recante "Consultazione pubblica sull'identificazione ed analisi del mercato dell'accesso a banda larga all'ingrosso, sulla valutazione di sussistenza del significativo potere di mercato per le imprese ivi operanti e sugli obblighi regolamentari cui vanno soggette le imprese che dispongono di un tale potere (mercato n. 12 fra quelli identificati dalla raccomandazione sui mercati rilevanti della commissione europea)" pubblicata nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana del 15 marzo 2005, n. 61;

SENTITA, in data 13 aprile 2005 la società Telecom Italia S.p.A.;

SENTITE, in data 14 aprile 2005, in audizione congiunta, le società Albacom S.p.A., Tiscali Italia Srl e Wind Telecomunicazioni S.p.A;

SENTITA, in data 14 aprile 2005 la società Fastweb S.p.A;

SENTITA, in data 14 aprile 2005 l'Associazione Italiana Internet Providers;

SENTITE, in data 14 aprile 2005, in audizione congiunta, le società Tele 2 Italia S.p.A. e Welcome Italia S.p.A;

VISTI i contributi prodotti dai soggetti partecipanti alla consultazione pubblica;

CONSIDERATE le risultanze della consultazione pubblica di cui alla delibera n. 117/05/CONS, le valutazioni dell'Autorità contenute nell'allegato A alla presente delibera ed il relativo allegato B1 contenente i *Service Level Agreements* da applicarsi ai contratti di interconnessione per i servizi di banda larga all'ingrosso;

CONSIDERATA l'analisi di impatto della regolamentazione contenuta nell'allegato B2 al presente provvedimento;

VISTO il parere dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (AGCM), pervenuto in data 11 novembre 2005, relativo allo schema di provvedimento concernente "Mercato dell'accesso a banda larga all'ingrosso (Mercato n. 12 della Raccomandazione della Commissione Europea n. 2003/311/CE)" adottato dall'Autorità in data 29 settembre 2005 e trasmesso all'AGCM in data 4 ottobre 2005;

CONSIDERATO che l'AGCM condivide la scelta di ricomprendere in un unico mercato, in ragione di un sufficiente grado di fungibilità, i servizi di accesso a banda larga offerti su diversi portanti trasmissivi (rete in rame, fibra ottica, trasmissioni satellitari) e di ricondurre ad un mercato distinto i servizi di *unbundling* del *local loop*, in ragione del non sufficiente grado di sostituibilità fra questi ultimi ed i servizi di *bitstream access* di livello 1;

CONSIDERATO che l'AGCM concorda con l'Autorità nell'individuazione di un unico mercato geografico dei servizi di accesso a banda larga all'ingrosso di ampiezza nazionale, rilevando che anche qualora la disponibilità di infrastrutture alternative consentisse la definizione di mercati rilevanti distinti dal punto di vista geografico, ciò risulterebbe al momento ininfluente in quanto le analisi a disposizione consentono di individuare una posizione dominante in capo a Telecom Italia anche in ambiti territoriali più ristretti rispetto all'intero territorio italiano;

CONSIDERATO che l'AGCM condivide le conclusioni raggiunte dall'Autorità in merito all'assenza di condizioni di concorrenza effettiva e all'identificazione in capo a Telecom Italia di un significativo potere di mercato nell'offerta dei servizi in questione, in ragione della rilevanza e dell'evoluzione delle quote di mercato detenute da Telecom Italia, nonché delle elevate barriere all'ingresso e dei vantaggi assoluti di costo detenuti da Telecom Italia;

CONSIDERATO che l'AGCM condivide l'approccio regolamentare dell'Autorità, secondo il quale la definizione delle condizioni economiche dei servizi intermedi di accesso a banda larga debba basarsi sul principio dell'orientamento al costo, superando il metodo attualmente applicato del retail minus, al fine di garantire la traslazione sui prezzi all'utenza finale delle efficienze tecniche derivanti dall'innovazione e di prevenire l'adozione di strategie escludenti fondate su pratiche di sussidi incrociati;

VISTA la lettera della Commissione Europea SG-Greffe (2005) D/205970 del 3 novembre 2005 relativa allo schema di provvedimento concernente "Mercato dell'accesso a banda larga all'ingrosso (Mercato n. 12 della Raccomandazione della Commissione Europea n. 2003/311/CE)" adottato dall'Autorità in data 29 settembre 2005 e notificato alla Commissione Europea ed ai Paesi membri in data 3 ottobre 2005;

CONSIDERATO che la Commissione Europea, pur sollevando alcune perplessità circa l'inclusione dell'accesso satellitare nel mercato, sia per l'approccio della sostituibilità indiretta adottato dall'Autorità – che non si focalizzerebbe sufficientemente sulla sostituibilità fra *inputs* a livello *wholesale* – sia per l'assenza di

una dimostrazione puntuale dell'equivalenza fra accesso *wholesale* tramite offerte di servizi xDSL e tramite offerte di servizi satellitari e di evidenza atta a supportare che queste ultime non si configurano come offerte di pura rivendita, escluse dal perimetro del mercato, tuttavia ritiene che l'esclusione dei servizi di accesso satellitari dal mercato rilevante, non mutando le conclusioni dell'analisi del significativo potere di mercato, non rilevi ai fini dell'analisi;

CONSIDERATO che la Commissione Europea conclude che, secondo quanto stabilito dall'articolo 7, comma 5, della Direttiva 2002/21/EC, l'Autorità può adottare la decisone finale dovendo, in tal caso, comunicarla alla Commissione;

RITENUTO opportuno precisare che per garantire la verifica del *minus* applicato per le offerte *wholesale*, permangono in capo a Telecom Italia, fino all'approvazione dell'offerta di riferimento per i servizi *bitstream*, gli obblighi di cui agli articoli 1 e 2 della delibera 6/03/CIR relativi alla comunicazione delle offerte x-DSL all'ingrosso ed alla determinazione delle condizioni di offerta dei servizi x-DSL all'ingrosso;

CONSIDERATO che i lavori del tavolo tecnico di cui all'art. 14 del presente provvedimento sono volti a definire gli aspetti tecnici, economici e contabili dei servizi *bitstream*, e che pertanto tutti gli operatori partecipanti potranno apportare qualsiasi contributo ritenuto utile ad approfondire tali aspetti;

UDITA la relazione dei Commissari Roberto Napoli ed Enzo Savarese, relatori ai sensi dell'art. 32 del Regolamento concernente l'organizzazione ed il funzionamento dell'Autorità;

DELIBERA

CAPO I

Definizione del mercato rilevante e valutazione del significativo potere di mercato

Art. 1

Definizioni

1. Ai fini del presente provvedimento si intende per:

a. Servizio *bitstream* (o di flusso numerico): servizio consistente nella fornitura da parte dell'operatore di accesso della rete telefonica pubblica fissa della capacità trasmissiva tra la postazione di un utente finale ed il punto di presenza di un operatore o ISP che vuole offrire il servizio a banda larga all'utente finale.

b. DSLAM: l'elemento di commutazione e multiplazione presente nella centrale di stadio di linea che implementa le tecniche trasmissive xDSL

sulle linee di accesso in rame. Per la tecnologia HDSL e per gli accessi in fibra ottica sono previsti nella centrale di stadio di linea apparati trasmissivi separati e dedicati;

c. *Parent switch*: il primo elemento di commutazione dati, in tecnologia ATM o *Gigabit Ethernet*, a cui i DSLAM e gli apparati di commutazione e multiplazione in centrale di stadio di linea sono interconnessi;
d. *Distant switch*: l'elemento di commutazione dati, in tecnologia ATM o *Gigabit Ethernet*, a cui sono direttamente interconnessi più *parent switch*;
e. Servizio di trasporto *di backhaul*: il servizio di trasporto dati tra gli apparati di commutazione e multiplazione presenti nelle centrali di stadio di linea ed il *parent switch* di pertinenza;
f. Servizio di trasporto tra *parent switch* e *distant switch*: il servizio di trasporto dei dati raccolti ad un *parent switch* sino al nodo *distant switch* di pertinenza;
g. Servizio di trasporto metropolitano: il servizio di trasporto dei dati tra due *parent switch* direttamente interconnessi o tra un nodo *parent switch* ed un *distant switch* in una medesima area metropolitana;
h. *Virtual Circuit* (VC): circuito virtuale della rete ATM; esso è caratterizzato da una classe di servizio (UBR, ABR senza congestione, VBR-rt e CBR) e da parametri di configurazione di banda massima, minima e dichiarata (PCR, MCR, SBR);
i. *Virtual Path* (VP): percorso virtuale della rete ATM; esso racchiude diverse migliaia di VC ed è caratterizzato dai medesimi parametri tecnici del VC.
j. CVP (o servizio di canale virtuale permanente): la fornitura di un flusso di dati trasparente ad alta capacità tra la sede del cliente e la rete dell'operatore entrante che Telecom Italia è tenuta a fornire agli operatori licenziatari in tutti i casi in cui la stessa Telecom Italia mediante le proprie divisioni commerciali, società controllate, controllanti, collegate o consociate intenda fornire servizi alla clientela ricorrendo a sistemi di accesso in tecnologia xDSL;
k. *Multi-Protocol Label switching* (MPLS): tecnologia che consente di integrare informazioni di livello 2 del protocollo ISO/OSI circa lo stato di rete, quali – ad esempio – larghezza di banda, latenza ed utilizzazione, nel livello 3 (IP), al fine di migliorare e semplificare lo scambio di pacchetti IP.

Art. 2

Identificazione del mercato rilevante e degli operatori aventi significativo potere di mercato

1. L'Autorità adotta l'analisi di mercato dell'accesso a banda larga all'ingrosso, svolta tenendo in massima considerazione la Raccomandazione relativa ai mercati rilevanti

di prodotti e servizi del settore delle comunicazioni elettroniche e le Linee Direttrici, ai sensi dell'art. 19 del Codice delle comunicazioni elettroniche.

2. Il testo dell'analisi di mercato è riportato nell'allegato A e nell'allegato B1 alla presente delibera e ne costituisce parte integrante ed essenziale.
3. L'analisi di impatto della regolamentazione è riportata nell'allegato B2 alla presente delibera e ne costituisce parte integrante ed essenziale.
4. L'Autorità definisce il mercato dell'accesso a banda larga all'ingrosso come la domanda e l'offerta di connettività su tecnologie xDSL, su fibra ottica e su tecnologia satellitare.
5. Il mercato di cui al precedente comma 4 ha dimensione nazionale.
6. Nel mercato nazionale dell'accesso a banda larga all'ingrosso si registrano ancora condizioni di concorrenza insufficiente.
7. L'operatore Telecom Italia S.p.A. detiene un significativo potere di mercato nel mercato dell'accesso a banda larga all'ingrosso, ai sensi dell'art. 17 del Codice delle comunicazioni elettroniche e quindi notificato, in tale mercato, ai sensi dell'art. 52 del Codice delle comunicazioni elettroniche.

CAPO II

Obblighi in capo all'operatore notificato quale avente significativo potere di mercato

Art. 3

Obbligo in materia di accesso e di uso di determinate risorse di rete

1. Telecom Italia è soggetta all'obbligo in materia di accesso e di uso di determinate risorse di rete, ai sensi dell'art. 49 del Codice delle comunicazioni elettroniche, che consiste nell'obbligo di offerta di servizi *bitstream* su rame e fibra ottica.
2. Telecom Italia garantisce l'interconnessione agli apparati di multiplazione presso gli stadi di linea (DSLAM o ADM) attualmente non aperti ai servizi di accesso disaggregato (*full unbundling* e *shared access*) ed ai nodi di commutazione della rete di trasporto (*parent switch, distant switch,* nodo remoto IP *level*), indipendentemente dalla tecnologia impiegata (ATM o IP).
3. Telecom Italia fornisce l'interconnessione secondo le modalità tecniche consentite dai propri apparati di rete e fornisce l'accesso a tutte le caratteristiche e le funzionalità di configurazione, di *data-rate*, di sistemi di gestione e di interfacce di interconnessione possibili sui propri apparati di rete.

4. Telecom Italia fornisce il servizio *bitstream* indipendentemente dalla finalità d'uso che l'operatore richiedente intende farne e, in particolare, anche su linee non attive o prive di un contratto di accesso da parte dell'utente finale.
5. Le linee guida per l'implementazione di dettaglio degli obblighi in materia di accesso e di uso delle risorse di rete di cui al presente articolo, sono riportate al capo III della presente delibera.

Art. 4

Obbligo di non discriminazione

1. Telecom Italia è soggetta all'obbligo di non discriminazione, ai sensi dell'art. 47 del Codice delle comunicazioni elettroniche.
2. Telecom Italia, nella fornitura del servizio *bitstream*, applica condizioni di natura economica e tecnica equivalenti in circostanze equivalenti nei confronti di altri operatori che offrono servizi equivalenti e fornisce a questi ultimi servizi ed informazioni alle stesse condizioni di quelle che fornisce alle proprie divisioni commerciali, alle società ad essa collegate o da essa controllate.
3. Telecom Italia, ai sensi dell'art. 2 comma 12 lett. f della legge 481 del 14 novembre 1995 e dell'art. 1 comma 8 della legge n. 249 del 31 luglio 1997, adotta adeguate misure di separazione amministrativa tra le proprie divisioni commerciali e le divisioni che erogano i servizi *bitstream*, volte a garantire il rispetto dell'obbligo di non discriminazione. A tal fine, Telecom Italia garantisce che il personale incaricato della gestione dei servizi all'ingrosso sia diverso dal personale delle divisioni commerciali, che le divisioni commerciali non abbiano accesso ai dati relativi agli operatori alternativi che fanno uso dei servizi intermedi di Telecom Italia, che le divisioni preposte alla fornitura dei servizi all'ingrosso trattino le richieste di attivazione, disattivazione e ripristino dei servizi *bitstream* da parte degli operatori alternativi in modo uniforme ed indistinguibile rispetto alle medesime richieste di servizi avanzate dalle proprie divisioni commerciali.
4. Con riferimento alle condizioni economiche dei servizi *bitstream*, Telecom Italia applica i medesimi prezzi sia agli operatori interconnessi, sia alle proprie divisioni commerciali ed alle società ad essa collegate o da essa controllate.
5. Telecom Italia garantisce nel mercato all'ingrosso tempi di *provisioning* e *assurance* migliorativi rispetto a quelli previsti dalle proprie divisioni commerciali per le corrispondenti offerte nel mercato al dettaglio.
6. Telecom Italia fornisce servizi *bitstream* mediante l'impiego delle tecnologie di accesso a banda larga che offre alle proprie divisioni commerciali, a società collegate o controllate per la predisposizione di servizi a livello *retail*.

7. Telecom Italia fornisce servizi *bitstream* mediante l'impiego delle tecnologie di trasporto dati che essa stessa impiega nei servizi rivolti alle proprie divisioni commerciali, a società collegate o controllate per la predisposizione di servizi a livello *retail*.
8. Telecom Italia prevede che le modalità di *provisioning* ed *assurance* del servizio *bitstream* siano differenziate in SLA base e SLA *premium* tali da permettere agli operatori alternativi di replicare l'intera gamma di servizi finali che TI offre ai propri clienti residenziali ed ai propri clienti affari.
9. Le linee guida per l'implementazione dell'obbligo di non discriminazione sono riportate al capo III della presente delibera.

Art. 5

Obbligo di trasparenza

1. Telecom Italia è soggetta all'obbligo di trasparenza, ai sensi dell'art. 46 del Codice delle comunicazioni elettroniche.
2. Telecom Italia pubblica, con validità annuale, l'offerta di riferimento relativa all'anno successivo. L'offerta di riferimento include idonei *Service Level Agreement*, differenziati in SLA base e SLA *premium*, ed è sottoposta all'approvazione dell'Autorità.
3. L'offerta di riferimento presenta l'elenco dei punti di interconnessione per l'accesso al servizio *bitstream* per ciascun livello di interconnessione.
4. L'offerta di riferimento presenta le condizioni economiche, tecniche e di fornitura dettagliate e disaggregate per ciascun servizio, evidenziando almeno gli elementi della rete di accesso, gli elementi relativi al DSLAM, nonché gli elementi relativi ai circuiti di *backhauling*, al servizio di trasporto tra nodi ed alle porte di accesso ai nodi.
5. Con riferimento ai servizi offerti in tecnologia ATM, l'Offerta di riferimento prevede il servizio di trasporto tra *parent switch* e *distant switch* di pertinenza.
6. Con riferimento ai servizi offerti in tecnologia ATM, l'offerta di riferimento prevede, in tutte le aree metropolitane ove siano presenti più nodi di raccolta, il servizio di trasporto tra *parent switch* diversi o tra *parent switch* e *distant switch* nell'area metropolitana.
7. L'offerta di riferimento prevede che le condizioni economiche delle componenti di accesso siano differenziate nel caso di linee i cui costi siano già ricoperti dal canone di abbonamento telefonico dell'utente finale e di linee non attive o fornite in assenza di canone.
8. Con riferimento alle condizioni tecniche di fornitura, Telecom Italia, sulla base di quanto indicato dall'Autorità, predispone SLA contenenti il dettaglio dei processi e

dei tempi di *provisioning* e *assurance* per ciascun elemento del servizio e degli standard di qualità adottati, corredati da congrue penali in caso di ritardato e/o mancato adempimento agli obblighi contrattuali.

9. L'offerta di riferimento ed i relativi SLA sono formulati secondo le linee guida di cui al capo III del presente provvedimento.
10. Telecom Italia può proporre l'aggiornamento dell'offerta di riferimento con un preavviso di almeno 90 giorni rispetto all'entrata in vigore prevista. L'offerta è soggetta ad approvazione da parte dell'Autorità.

Art. 6

Obbligo di separazione contabile

1. Telecom Italia è soggetta all'obbligo di separazione contabile ai sensi dell'art. 48 del Codice delle comunicazioni elettroniche.
2. La contabilità regolatoria reca il conto economico e lo stato patrimoniale di ciascun servizio *bitstream* fornito internamente ed esternamente.
3. Telecom Italia, nella propria contabilità regolatoria, dà evidenza separata dei costi, dei ricavi e del capitale impiegato per la fornitura di servizi *bitstream* per gli aggregati regolatori di trasporto ed accesso. Per tali aggregati regolatori, Telecom Italia introduce un conto economico ed uno stato patrimoniale specifici per la fornitura di servizi *bitstream* che presentino, per ciascun centro di costo, il dettaglio dei costi del capitale e dei costi operativi, questi ultimi disaggregati in quota di ammortamento e quota dei costi di struttura. I conti economici forniscono evidenza di tutti gli oneri di cessione interna (*transfer charge*) tra i diversi aggregati regolatori ed i relativi ricavi interni, nonché degli oneri e ricavi relativi ai servizi ceduti esternamente.
4. Ricavi ed oneri di cessione interna devono essere valorizzati sulla base dei prezzi dell'offerta di riferimento, delle quantità e delle caratteristiche dei beni acquisiti o ceduti.
5. In associazione a ciascun conto economico per la fornitura dei servizi *bitstream*, Telecom Italia introduce un prospetto di dettaglio che riporta, in modo disaggregato, per ciascuna voce di *transfer charge*, le quantità e le tipologie dei beni ceduti o acquistati dalle altre divisioni e dagli altri operatori, con un livello di dettaglio che permetta la verifica dei valori in conto economico a partire dai prezzi in offerta di riferimento e la parità di trattamento tra divisioni commerciali ed operatori concorrenti.
6. Le linee guida circa le metodologie relative alla separazione contabile sono riportate al capo III della presente delibera.

Art. 7

Obbligo di controllo dei prezzi e di contabilità dei costi

1. Telecom Italia è soggetta all'obbligo in materia di controllo dei prezzi e di contabilità dei costi ai sensi dell'art. 50 del Codice delle comunicazioni elettroniche.
2. I prezzi dei servizi *bitstream* di cui al successivo comma 3 sono valutati, nel rispetto del principio di parità di trattamento interno-esterno, a partire dai dati di contabilità regolatoria, sulla base dei costi pertinenti ai servizi erogati e della remunerazione del capitale investito fissata dall'Autorità.
3. I servizi per i quali Telecom Italia dovrà presentare offerte orientate ai costi sono:
   a. Servizi *bitstream* con interconnessione al DSLAM, limitatamente ai siti di centrale non ancora aperti ai servizi di accesso disaggregato;
   b. Servizi *bitstream* con interconnessione al *parent switch*;
   c. Servizi di trasporto metropolitano tra nodi *parent switch*;
4. La contabilità dei costi include il dettaglio dei costi delle componenti di rete impiegate nei servizi dati, disaggregati per componente, dettagliati almeno in costi operativi, ammortamenti e costi del capitale, nonché delle diverse quantità prodotte relative a ciascun componente.
5. Per ciascun componente del servizio che viene offerto in diverse modalità, la contabilità reca evidenza delle quantità prodotte al fine di permettere la valutazione dei costi unitari secondo ciascuna modalità di offerta.
6. Le linee guida relative al controllo dei prezzi ed alla contabilità dei costi sono riportate al capo III della presente delibera.

CAPO III

LINEE GUIDA PER L'IMPLEMENTAZIONE DEGLI OBBLIGHI IMPOSTI IN CAPO ALL'OPERATORE NOTIFICATO

Art. 8

Linee guida per l'implementazione degli obblighi in materia di accesso e di uso di determinate risorse di rete

1. Telecom Italia fornisce il servizio *bitstream* ai seguenti livelli di rete:
   a) agli apparati di multiplazione presso gli stadi di linea (DSLAM o ADM), limitatamente ai siti in cui non sono attualmente disponibili i servizi di accesso disaggregato;
   b) ai nodi di commutazione della rete di trasporto *Parent Switch;*

c) ai nodi di commutazione della rete di trasporto *Distant Switch;*
d) ai nodi remoti IP *Level*.

2. Nell'ambito dell'interconnessione al DSLAM, Telecom Italia fornisce la disponibilità di accessi singoli, consentendo l'impiego di tutte le caratteristiche tecniche disponibili negli apparati, in termini di velocità, di tecnologia di accesso, (ADSL, ADSL2, SHDL, NxSHDL, ecc.), di porte di *backhauling* (ATM e Gigabit Ethernet), e di numero di VP e VC aperti. In tutti gli stadi di linea ove vi siano risorse ed apparati disponibili, Telecom Italia fornisce l'accesso agli apparati trasmissivi HDSL ed SDH fino alla velocità di 155Mbps.

3. Con riferimento alle sole tecnologie HDSL ed SDH, Telecom Italia, qualora richiesto dall'operatore interconnesso, fornisce gli apparati terminali relativi alla sede del cliente.

4. Con riferimento ai servizi offerti in tecnologia ATM, Telecom Italia consente all'operatore alternativo di definire la propria configurazione, purché tecnicamente possibile, per i VP ed i VC ad essi relativi con riferimento alla loro aggregazione e dimensionamento, al numero di VC per accesso, al numero di VC per VP ed al numero di VP per porta. In ciascun nodo di commutazione, Telecom Italia rende possibile sia dedicare ciascun VP ad un singolo accesso, sia aggregare diversi VP in un VP di raccolta. Telecom Italia, inoltre, consente agli operatori interconnessi di decidere il numero e la configurazione dei VC nei singoli VP.

5. Con riferimento ai servizi offerti in tecnologia ATM, Telecom Italia rende disponibili le classi di servizio supportate dai propri apparati e specificamente le classi UBR, ABR senza notifica di congestione (UBR+), ABR, VBR-rt e CBR.

6. Con riferimento ai servizi offerti in tecnologia ATM, Telecom Italia permette la configurazione dei VP e dei VC con qualsiasi rapporto tra banda di picco e banda minima/sostenibile ammessi dai propri apparati e consente all'operatore richiedente il loro dimensionamento in tutte le tratte di trasporto coinvolte dal servizio.

7. L'interconnessione ai nodi di commutazione, ai DSLAM ed agli apparati negli stadi di linea, avviene mediante l'utilizzo dei medesimi flussi di interconnessione utilizzati per le altre tipologie di servizi all'ingrosso oggetto di regolamentazione. Telecom Italia mette in atto ogni previsione utile alla condivisione dei flussi e delle porte degli apparati trasmissivi tra le diverse tipologie di servizi all'ingrosso oggetto di obbligo d'offerta.

8. Telecom Italia predispone un sistema automatizzato di gestione del *provisioning* e dell'*assurance* che permetta agli operatori acquirenti il servizio *bitstream* di gestire la fornitura, i cambi di configurazione, la migrazione degli utenti tra differenti operatori senza disservizi per gli utenti e la gestione delle penali. Telecom Italia fornisce, inoltre, i meccanismi di monitoraggio del grado di servizio, al fine di permettere le normali attività di adeguamento dei dimensionamenti di rete da parte degli operatori alternativi.

9. Nell'ambito dell'interconnessione al DSLAM, Telecom Italia consente la configurazione delle singole schede di accesso e di *backhauling* prevedendo meccanismi automatizzati di gestione.

10. Telecom Italia prevede per il servizio *bitstream* tutte le metodologie di accesso previste per i servizi CVP, nonché tutte le tecnologie e velocità di accesso impiegate nei propri servizi finali.

Art. 9

Linee guida per l'implementazione dell'obbligo di non discriminazione

1. Con riferimento al tempo di *provisioning*, Telecom Italia garantisce che gli SLA del servizio *bitstream* prevedano tempi di consegna di almeno 4 giorni inferiori rispetto ai tempi previsti dalle proprie divisioni commerciali per le corrispondenti offerte del mercato al dettaglio.
2. Telecom Italia prevede che i tempi di fornitura, di *assurance* ed i tempi di disponibilità siano espressi in termini di giorni di calendario ed ore effettive e che le penali per singolo circuito siano definite in modo proporzionale al canone ed al numero di giorni o ore di ritardo o disservizio.
3. Con riferimento alle durate contrattuali, Telecom Italia prevede per le componenti di accesso del servizio durate contrattuali equivalenti a quelle previste nei contratti per i propri servizi di accesso in banda larga.
4. Telecom Italia indica specifiche procedure di disattivazione del servizio, secondo tempistiche coerenti con il principio di parità di trattamento interno-esterno, corredate da apposite penali, di natura progressiva su base temporale.
5. Telecom Italia comunica all'Autorità su base semestrale adeguata reportistica recante i tempi di *fornitura*, *ripristino*, *disattivazione* e *disponibilità* di tutti i servizi *bitstream*, forniti sia ad operatori alternativi sia alle proprie divisioni commerciali. Tale reportistica indica almeno i tempi medi ed il 95° percentile dei tempi effettivamente forniti riportando le relative modalità di calcolo, i tempi previsti nelle offerte di servizi intermedi e garantiti internamente alle divisioni commerciali ed evidenzia in modo disaggregato le diverse tipologie di SLA (*base* o *premium*) e di servizio finale.
6. Al fine di verificare le condizioni di offerta dei servizi *bitstream*, Telecom Italia comunica all'Autorità le condizioni tecniche (inclusi gli SLA) ed economiche che caratterizzano ciascuna offerta al dettaglio di servizi a banda larga, nonché i costi delle componenti impiantistiche e commerciali aggiuntive rispetto al servizio *bitstream* regolamentato. In particolare, Telecom Italia, contestualmente all'avvio della commercializzazione, fornisce evidenza disaggregata dei servizi aggiuntivi (ad es. apparati forniti gratuitamente, spazi web, caselle di posta elettronica, accesso

gratuito a servizi a pagamento, accesso a servizi riservati alla clientela) e dei costi non pertinenti, tra cui quelli di seguito elencati:

- marketing;
- pubblicità;
- rete di vendita diretta e indiretta;
- fatturazione;
- rischio insolvenza;
- assistenza clienti;
- infrastrutture di rete, aggiuntive a quelle incluse nei servizi all'ingrosso, inclusivi dei costi di manutenzione.

7. Telecom Italia formula lo SLA base a partire dalle condizioni di cui all'allegato B1.
8. I prezzi relativi alle prestazioni opzionali di SLA *premium* sono orientati ai costi sulla base delle evidenze contabili relative ai costi aggiuntivi di fornitura rispetto a quelli sostenuti per la fornitura del servizio base.
9. Telecom Italia prevede negli SLA *premium*, a condizioni orientate al costo, soluzioni tecniche che consentano il raggiungimento di tempi garantiti di disponibilità annua degli accessi *bitstream* tali da rispondere alle esigenze della clientela, inclusa quella non residenziale.
10. Telecom Italia, su indicazione dell'operatore richiedente, prevede, negli SLA *premium*, modalità di attivazione sincronizzata e di gestione unificata dei guasti e della fatturazione relativamente a differenti sedi-cliente.
11. Telecom Italia formula specifiche procedure per la gestione della migrazione di un cliente finale da un fornitore ad un altro, atte a minimizzare il disservizio all'utenza finale ed a garantire uguali opportunità competitive tra gli operatori nel mercato a valle. Tali procedure prevedono:
    a) che la richiesta di migrazione sia comunicata dal cliente finale all'operatore verso cui intende migrare (di seguito "*recipient*");
    b) che l'operatore *recipient* trasmetta la richiesta di migrazione a Telecom Italia;
    c) che Telecom Italia comunichi detta richiesta all'operatore che cede il cliente (di seguito "*donating*");
    d) che nel caso il cliente abbia attivi servizi *bitstream* con un operatore alternativo, Telecom Italia preveda un tempo non inferiore a 10 giorni dalla data di comunicazione all'operatore *donating* prima di dar seguito alla disattivazione del servizio intermedio;
    e) che nel caso il cliente abbia attivi servizi di accesso disaggregato (*full unbundling* o *shared access*) con un operatore alternativo, Telecom Italia preveda un tempo non inferiore a 20 giorni dalla data di comunicazione all'operatore *donating* prima di dar seguito alla disattivazione del servizio intermedio;

f) che la procedura di disattivazione sia interrotta dall'operatore *donating* qualora quest'ultimo, effettuate le proprie verifiche con il cliente finale, comunichi la volontà di quest'ultimo di non recedere dal servizio;
g) che Telecom Italia dia evidenza al *recipient* della eventuale interruzione della procedura di migrazione;
h) che, allo scadere del termine di cui ai punti d) ed e), in assenza di ulteriori comunicazioni da parte del *donating*, Telecom Italia esegua e notifichi l'avvenuta operazione di migrazione sia al *donating* che al *recipient*;
i) che i termini di cui ai punti d) ed e) non si applichino qualora l'operatore *donating* sia Telecom Italia, essendo le verifiche amministrative già previste nel processo di attivazione dei servizi.

12. Qualora l'operatore *donating* sia diverso da Telecom Italia ed impieghi servizi di accesso disaggregato, la richiesta reca le seguenti informazioni:
    a) nome e cognome o ragione sociale dell'utente;
    b) numero telefonico della linea (o delle linee) per il quale si richiede la disattivazione del servizio *bitstream*;
    c) indicazione dell'operatore *donor* e data di sottoscrizione del contratto con quest'ultimo;
    d) data richiesta per la disattivazione del servizio.

13. Telecom Italia non discrimina fra richieste relative ad apparati terminali presso gli utenti finali e quelle di tipo tradizionale ed apparati di tipo Radio-LAN.

Art. 10

Linee guida per l'implementazione dell'obbligo di trasparenza

1. Nell'offerta di riferimento Telecom Italia pubblica:
    a) le caratteristiche tecniche ed economiche dei servizi di accesso in banda larga all'ingrosso, prevedendo l'interconnessione al DSLAM, limitatamente ai siti in cui non sono disponibili i servizi di accesso disaggregato, al *parent switch*, al *distant switch* ed ai nodi remoti *IP managed;*
    b) l'elenco esaustivo e la localizzazione dei DSLAM della propria rete, indicando il modello e caratteristiche degli apparati DSLAM presenti in ciascun sito, le tecnologie di accesso e di *backhauling* disponibili al singolo DSLAM, le caratteristiche delle porte di *backhauling* disponibili e le configurazioni ammesse, con riferimento a velocità e tecnologia di accesso ed alla configurazione dei circuiti;
    c) dettagliate informazioni relative all'ubicazione, alla topologia di interconnessione ed al livello gerarchico di tutti gli *switch* ATM delle proprie reti, distinguendo i *parent switch* dai *distant switch*;

d) le condizioni economiche disaggregate relative a ciascun elemento componente il servizio *bitstream*, inclusive degli elementi di accesso, di quelli relativi agli apparati DSLAM, dei circuiti di *backhauling*, del servizio di trasporto tra nodi e delle porte di accesso ai nodi;

e) le condizioni economiche per la quota di accesso differenziate per le linee già ripagate dal canone di abbonamento telefonico dell'utente finale e per le linee non attive o fornite in assenza di canone;

f) le modalità di configurazione e di fornitura della banda ATM con riferimento alle singole tratte di trasporto e di *backhauling*, al dimensionamento ed alla aggregazione dei VP e dei VC, al numero dei circuiti per porta, al numero di VP per VC ed alle classi di servizio.

2. Telecom Italia pubblica un *Service Level Agreement* base e *Service Level Agreement premium* tali da consentire la replicabilità dell'intera gamma di servizi finali che TI offre ai propri clienti residenziali ed ai propri clienti affari. In particolare:

   a) ciascuna componente di rete sottoposta ad offerta è corredata da adeguati SLA e penali relativamente alle condizioni di *provisioning*, *assurance*, disponibilità annua, tasso di errata attivazione;

   b) le modalità di gestione di *provisioning* prevedono la notifica agli operatori alternativi della data di rilascio degli accessi con un preavviso di almeno 3 giorni, a fine di permettere a questi ultimi di predisporre i propri sistemi e le proprie attività;

   c) i sistemi informatizzati di *provisioning* ed *assurance* del servizio *bitstream* recano traccia di tutte le tempistiche relative alle attività richieste, permettendo agli operatori alternativi di verificare il rispetto degli SLA ed il pagamento delle penali associate;

   d) i sistemi di *assurance* mantengono traccia delle singole comunicazioni, del referente di Telecom Italia, delle causali di guasto individuate e delle tempistiche di lavorazione;

   e) i sistemi informatizzati di *provisioning* ed *assurance* del servizio *bitstream* prevedono una sezione dedicata alla migrazione dei clienti finali tra operatori alternativi.

Art. 11

Linee guida per l'implementazione dell'obbligo di separazione contabile

1. L'aggregato trasporto comprende le componenti di rete relative alla tratta stadio di linea – primo nodo ATM/IP (estremi inclusi), includendo, tra l'altro, gli apparati di accesso pertinenti al servizio bitstream, nonché le interfacce e gli adattatori al nodo di consegna.

2. La divisione trasporto fornisce servizi *bitstream*, sulla base del principio di non discriminazione, alle altre divisioni di Telecom Italia ed agli operatori interconnessi, utilizzando i servizi della divisione accesso per le componenti di rete di pertinenza di quest'ultima, valutati sulla base di *transfer charge*; i costi di trasferimento interno di tali ultimi servizi sono definiti sulla base del principio di parità di trattamento interno-esterno.
3. Il conto economico della divisione trasporto per i servizi *bitstream* dà evidenza separata dei ricavi provenienti dalle divisioni commerciali, disaggregati per tipologia di servizio al dettaglio, dei ricavi da altre divisioni di Telecom Italia che fanno uso di tale servizio intermedio con finalità diverse dalla fornitura di capacità agli utenti finali (quali, ad esempio per raccordi Radio-LAN, *ecc.*) e dei ricavi da altri operatori. Il conto economico deve dare evidenza di tutti gli oneri di cessione interna (*transfer charge*) verso la rete di accesso relativi alle componenti di servizio di pertinenza di quest'ultima.
4. Il conto economico dell'aggregato trasporto per i servizi *bitstream* dà evidenza disaggregata degli ammortamenti relativi alle portanti ed agli apparati trasmissivi allocati pro quota al trasporto ATM ed IP, agli apparati di commutazione ATM ed IP, ai DSLAM, agli spazi nelle centrali e negli stadi di linea allocati pro quota ai singoli apparati.
5. Lo stato patrimoniale dell'aggregato trasporto per i servizi *bitstream* evidenzia le immobilizzazioni alle quali i summenzionati ammortamenti sono riferiti.
6. L'aggregato accesso comprende gli apparati collocati nei punti terminali di rete.
7. Il conto economico per la componente di accesso dei servizi *bitstream* dà evidenza dei ricavi provenienti dalle altre divisioni di Telecom Italia distinti secondo le medesime articolazioni previste per l'aggregato Trasporto. Il conto economico riporta il dettaglio degli ammortamenti relativi a portanti in rame ed in fibra.
8. Lo stato patrimoniale per la componente di accesso dei servizi *bitstream* riporta, oltre al valore delle immobilizzazioni cui i suddetti ammortamenti sono riferiti, il dettaglio dell'attivo circolante e delle passività relative alla fornitura dei servizi *bitstream*.

Art. 12

Linee guida per l'implementazione degli obblighi in materia di controllo dei prezzi

1. Nel caso in cui l'utente finale corrisponda a Telecom Italia il canone telefonico, il prezzo della componente relativa alla rete d'accesso dei servizi *bitstream* di cui al precedente Art. 7, comma 3, punti 1 e 2 è formulato in base al principio dell'orientamento al costo in relazione alle sole componenti di rete non remunerate dal canone telefonico.

2. Nel caso in cui l'utente finale non corrisponda a Telecom Italia il canone telefonico o perchè il servizio *bitstream* viene richiesto su linea non attiva, o perché il servizio di accesso telefonico al dettaglio viene cessato dall'utente finale successivamente all'attivazione del servizio *bitstream*, il prezzo della componente relativa alla rete di accesso remunerata dal canone telefonico, viene corrisposto a Telecom Italia dall'operatore alternativo e valutato sulla base della metodologia del *retail minus*, a partire dal canone di Telecom Italia per l'accesso residenziale, scorporando i costi non pertinenti al servizio di accesso quali i costi di commercializzazione dell'offerta (es. marketing, pubblicità e rete di vendita), i costi di gestione del cliente (es. costi di fatturazione e assistenza clienti) ed i costi delle infrastrutture di rete non utilizzate.
3. Limitatamente al periodo intercorrente fra l'entrata in vigore del presente provvedimento e l'approvazione dell'offerta di riferimento, Telecom Italia prevede che il valore del *minus* per le offerte *wholesale* non possa essere fissato in misura inferiore al 30%.
4. Limitatamente al medesimo periodo di cui al comma precedente ed al fine di permettere la verifica del *minus* applicato per le offerte *wholesale*, Telecom Italia è tenuta a comunicare per iscritto all'Autorità le condizioni tecniche (inclusi gli SLA) ed economiche che caratterizzano ciascuna nuova offerta al dettaglio ed all'ingrosso di servizi a banda larga. La comunicazione delle offerte al dettaglio ed all'ingrosso avviene secondo tutte le modalità ed i tempi previsti dagli articoli 1 e 2 della delibera 6/03/CIR. L'Autorità verificherà caso per caso, sulla base della documentazione prodotta da Telecom Italia, la correttezza del *minus* applicato.

Art. 13

Linee guida per l'implementazione degli obblighi in materia di contabilità dei costi

1. La contabilità regolatoria dell'aggregato accesso individua per i servizi forniti su rame, centri di costo comuni a tutte le tipologie di accesso (quali, ad esempio, cavi, scavi, armadi, pozzetti, attività di gestione ordinarie ecc.) e centri di costo diretti specifici alla singola tecnologia di accesso. I costi di gestione e manutenzione devono essere attribuiti ad una voce di costo di gestione da ripartire su tutte le linee attive a prescindere dalla tecnologia utilizzata. Analogamente, la contabilità regolatoria riporta centri di costo comuni a tutti i servizi forniti su fibra e centri di costo specifici alle singola velocità di accesso in SDH.
2. Ai fini del calcolo del costo unitario per singola coppia, i costi comuni relativi alla rete di accesso (apparati, portanti ed attività di fornitura), sono attribuiti sulla base del criterio FDC, sul totale delle coppie domandate internamente e da operatori terzi

per qualsiasi tecnologia di accesso. La contabilità dà evidenza dettagliata del numero di coppie impiegate per ciascuna tecnologia di accesso.

3. I prezzi delle componenti di accesso dei servizi *bitstream* sono ottenuti a partire dai costi unitari così individuati, sulla base di opportuni fattori di utilizzo. Il criterio generale di ripartizione dei costi di accesso sui prezzi dei servizi è il numero di coppie in rame o in fibra impiegate nella fornitura. Per tutte le tipologie di accesso che prevedono l'impiego contestuale della banda fonica dovrà essere definito un costo nel caso in cui la linea non sia attiva ed un costo nel caso in cui la linea sia già impiegata da un utente finale di Telecom Italia. La contabilità regolatoria deve dare evidenza delle tabelle impiegate nella composizione dei prezzi dei servizi a partire dai costi unitari.
4. Nel caso di fornitura di servizi xDSL su linea non attiva, per ciascuna tecnologia il prezzo è ottenuto a partire dal canone di abbonamento telefonico residenziale di Telecom Italia, depurato dei costi commerciali ed impiantistici non pertinenti al servizio all'ingrosso. La contabilità reca evidenza di tali costi, dei criteri di ripartizione sui servizi di accesso e delle metodologie di calcolo del prezzo all'ingrosso a partire dal canone residenziale di Telecom Italia.
5. Nel caso di fornitura di servizi xDSL su linea già attiva per il servizio POTS, il prezzo è solo quello relativo al costo unitario per le attività di gestione della specifica tecnologia richiesta.
6. Le voci di costo relative all'aggregato accesso sono classificate in costi di rete di distribuzione, di manutenzione correttiva e di gestione operatori, ciascuna distinta in costi operativi, con il dettaglio della quota di ammortamenti, e capitale impiegato.
7. La contabilità regolatoria del trasporto individua centri di costi distinti per ogni tipologia di apparato impiegato nella fornitura servizio tra la centrale SL ed il primo nodo ATM o IP di consegna. Si individuano centri di costo separati per portanti ed apparati trasmissivi, attribuiti pro quota a partire dai costi generali delle componenti trasmissive di rete di Telecom Italia.
8. Per le tecnologie HDSL ed SDH, i costi attribuibili ad apparati dedicati al singolo accesso sono computati separatamente ed attribuiti direttamente ai servizi. I costi relativi ad apparati comuni quali ad es. gli ADM sono ripartiti in proporzione alla capacità fornita su quella totale.
9. I costi comuni relativi alla parte trasmissiva tra stadio di linea e primo nodo ATM/IP, opzionale ed alternativa all'interconnessione diretta al DSLAM, sono ripartiti tra i diversi servizi e le diverse tecnologie.
10. Telecom Italia adotta per la rete di accesso il medesimo tasso di remunerazione del capitale impiegato (WACC) nella fornitura di servizi di accesso disaggregato alla rete locale (mercato n. 11) di cui alla Raccomandazione 2003/311/EC della Commissione europea relativa ai mercati di prodotti e servizi del settore delle comunicazioni elettroniche suscettibili di regolamentazione ex-ante.

11. Telecom Italia adotta per i costi della rete di trasporto il medesimo WACC applicato per la remunerazione del capitale impegnato nella fornitura di servizi di originazione, terminazione e trasporto delle chiamate nella rete pubblica fissa (mercati n. 8, 9 e 10) di cui alla Raccomandazione 2003/311/EC della Commissione europea relativa ai mercati di prodotti e servizi del settore delle comunicazioni elettroniche suscettibili di regolamentazione ex-ante.

12. Telecom Italia adotta per l'aggregato regolatorio trasporto il criterio contabile dei costi correnti (CCA). Il conto economico, lo stato patrimoniale e gli elementi di dettaglio riportano il valore dei costi storici e la colonna dei relativi aggiustamenti CCA. Lo stato patrimoniale riporta il dettaglio dell'attivo circolante e delle passività relative alla fornitura del servizio.

13. In linea con quanto previsto per i servizi di *unbundling*, il criterio contabile adottato per la valorizzazione delle componenti di rete nell'aggregato di accesso è quello dei costi storici (HCA).

14. Con specifico riguardo alla struttura della contabilità della di rete di trasporto dati ed alle modalità di attribuzione dei costi ai servizi, Telecom Italia :

    a) riporta in una apposita relazione di accompagnamento della contabilità regolatoria le informazioni sull'ubicazione dei nodi della rete dati, sulla topologia della rete, sul tipo di apparati DSLAM e di commutazione di pacchetto/cella, e sulle caratteristiche tecniche utili all'interconnessione ed all'accesso ai servizi *bitstream*.

    b) dà evidenza separata in contabilità regolatoria dei costi attribuiti a ciascuna tipologia di nodo di commutazione, distinto per tecnologia (IP o ATM) e per livello gerarchico nell'architettura di rete.

    c) dà evidenza separata in contabilità regolatoria dei volumi (in Mbyte annui trasmessi e ricevuti) relativi a ciascun elemento di rete individuato nell'architettura di riferimento con riguardo ai costi unitari relativi alle componenti di trasporto dati (portanti ed apparati trasmissivi, nodi di commutazione, porte, elementi di segnalazione ecc.). Analogamente dà evidenza separata, in contabilità regolatoria, delle somme delle capacità di picco e minime garantite dei circuiti virtuali (in Mbps) allocate mediamente nell'anno e riferite a ciascun elemento di rete.

15. Per ciascuna componente di costo la contabilità reca il dettaglio delle quote di ammortamento annuo e del capitale netto impiegato. Al fine di garantire la verifica del calcolo dei prezzi unitari, tutte le grandezze di costo sono riportate in contabilità con un numero di cifre tale da garantire che il numero di cifre significative dei costi unitari desumibili dagli elementi di dettaglio sia non inferiore a quello impiegato nella formulazione dei prezzi stessi.

CAPO IV

DISPOSIZIONI TRANSITORIE E FINALI

Art. 14

Fasi per l'implementazione dell'offerta di servizi *bitstream*

1. Telecom Italia, entro e non oltre 30 giorni dalla notifica del presente provvedimento, predispone la proposta per l'offerta di servizi *bitstream* ed i relativi schemi di contabilità regolatoria, in accordo agli obblighi di cui al capo II e alle linee guida di cui al capo III.
2. L'Autorità, entro e non oltre 30 giorni dalla notifica del presente provvedimento, tenuto conto del carattere innovativo dei servizi in questione, avvia un tavolo tecnico con tutti gli operatori, con la finalità di chiarire e precisare tutti gli aspetti tecnici, economici e contabili propedeutici all'implementazione di servizi *bitstream.* Gli operatori partecipanti potranno portare all'attenzione del tavolo tecnico qualsiasi contributo afferente le materie oggetto di discussione ritenuto opportuno.
3. In particolare, il tavolo tecnico, che avrà durata non superiore a 60 giorni, sulla base della proposta di Telecom Italia di cui al comma 1 e di eventuali ulteriori contributi, avrà l'obiettivo di:
   a. precisare i dettagli relativi ai contenuti ed alle modalità di implementazione dell'offerta *bitstream* con riferimento, tra l'altro, alle tecnologie di rete impiegate da Telecom Italia;
   b. analizzare il livello di dettaglio e di completezza degli schemi di contabilità regolatoria.
4. All'esito dei lavori del tavolo tecnico, l'Autorità definisce, e comunica a Telecom Italia, gli schemi per la predisposizione dell'offerta di riferimento per i servizi *bitstream* e della relativa contabilità regolatoria.
5. Entro 30 giorni dalla comunicazione di cui al comma precedente, Telecom Italia pubblica l'offerta di riferimento per i servizi *bitstream.*
6. L'Autorità approva con eventuali modifiche l'offerta di riferimento per i servizi *bitstream.*

Art. 15

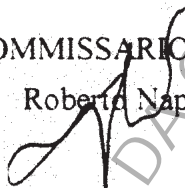
Disposizioni transitorie

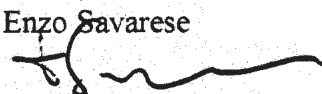
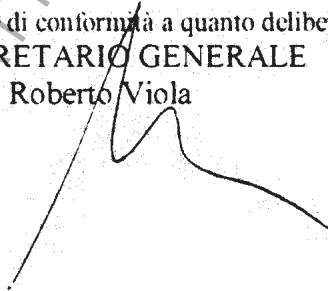
1. Telecom Italia garantisce la migrazione amministrativa, a titolo non oneroso, dalle attuali offerte di ADSL *wholesale* e CVP ai servizi *bitstream.*

2. Telecom Italia fornisce, con cadenza bimestrale, le informazioni necessarie all'Autorità per il monitoraggio del mercato dell'accesso a banda larga all'ingrosso, con particolare attenzione agli andamenti delle attivazioni e delle disattivazioni, ed alle migrazioni della clientela finale tra diversi operatori.

Art. 16

Disposizioni finali

1. La revisione degli obblighi di cui al Capo II della presente delibera avverrà nell'ambito delle prossime analisi di mercato ai sensi dell'art. 19 del Codice delle comunicazioni elettroniche.
2. La presente delibera è trasmessa alla Commissione europea ed alle Autorità di regolamentazione degli Stati membri dell'Unione europea. Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR del Lazio ai sensi dell'art. 1, comma 26, della legge 31 luglio 1997, n. 249.
7. La presente delibera è notificata alla società Telecom Italia s.p.a., ed è pubblicata nella Gazzetta Ufficiale della Repubblica italiana, nel Bollettino ufficiale dell'Autorità e nel sito web dell'Autorità www.agcom.it.

Roma, 19 gennaio 2006

IL PRESIDENTE
Corrado Calabrò

IL COMMISSARIO RELATORE
Roberto Napoli

IL COMMISSARIO RELATORE
Enzo Savarese

Per attestazione di conformità a quanto deliberato
IL SEGRETARIO GENERALE
Roberto Viola

Allegato A alla delibera n. 34/06/CONS

IDENTIFICAZIONE ED ANALISI DEL MERCATO DELL'ACCESSO A BANDA LARGA ALL'INGROSSO, VALUTAZIONE DI SUSSISTENZA DEL SIGNIFICATIVO POTERE DI MERCATO PER LE IMPRESE IVI OPERANTI E OBBLIGHI REGOLAMENTARI CUI VANNO SOGGETTE LE IMPRESE CHE DISPONGONO DI UN TALE POTERE (MERCATO N. 12 FRA QUELLI IDENTIFICATI DALLA RACCOMANDAZIONE SUI MERCATI RILEVANTI DELLA COMMISSIONE EUROPEA)

1. IL QUADRO DI RIFERIMENTO NORMATIVO E REGOLAMENTARE

Quadro di riferimento normativo

1. Il 24 aprile 2002 le Istituzioni europee hanno adottato il nuovo pacchetto regolamentare che istituisce un quadro normativo comune per le reti ed i servizi di comunicazione elettronica.

2. Il nuovo quadro regolamentare si compone principalmente di 5 direttive, di una Raccomandazione e delle Linee guida. In particolare si tratta dei seguenti documenti:

a. direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio che istituisce un quadro normativo comune per le reti ed i servizi di comunicazione elettronica (2002/21/CE), c.d. "direttiva quadro"[1];
b. direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio relativa alle autorizzazioni per le reti e i servizi di comunicazione elettronica (2002/20/CE), c.d. "direttiva autorizzazioni"[2];
c. direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio relativa all'accesso e alle reti di comunicazione elettronica e alle risorse correlate, e all'interconnessione delle medesime (2002/19/CE), c.d. "direttiva accesso"[3];
d. direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio relativa al servizio universale e ai diritti degli utenti in materia di reti e di servizi di comunicazione elettronica (2002/22/CE), c.d. direttiva servizio universale"[4];
e. direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio del 12 luglio 2002 relativa al trattamento dei dati personali e alla tutela della vita privata nel settore delle comunicazioni elettroniche (2002/58/CE), c.d. "direttiva protezione dati"[5].

---

[1] In GUCE L 108 del 24 aprile 2002, pag. 33.
[2] In GUCE L 108 del 24 aprile 2002, pag. 21.
[3] In GUCE L 108 del 24 aprile 2002, pag. 7.
[4] In GUCE L 108 del 24 aprile 2002, pag. 51.
[5] In GUCE L 201 del 31 luglio 2002, pag. 37. A queste direttive deve aggiungersi la direttiva della Commissione europea sulla concorrenza nei mercati delle reti e servizi di comunicazione elettronica del 16 settembre 2002 (2002/77/CE, c.d. "direttiva concorrenza", in GUCE L 249 del 17 settembre 2002, pag. 21), la decisione della Commissione europea del 29 luglio 2002 che istituisce il gruppo dei "Regolatori

3. Nel contesto del nuovo quadro regolamentare, particolare rilievo rivestono altri tre atti, ovvero:

   a. la Raccomandazione sui mercati rilevanti dei prodotti e dei servizi nell'ambito del nuovo quadro regolamentare delle comunicazioni elettroniche, relativamente all'applicazione di misure *ex ante* secondo quanto disposto dalla direttiva 2002/21/CE, adottata l'11 febbraio 2003[6] (di seguito, la Raccomandazione);
   b. le Linee direttrici della Commissione per l'analisi del mercato e la valutazione del significativo potere di mercato ai sensi del nuovo quadro normativo comunitario per le reti e i servizi di comunicazione elettronica, adottate dalla Commissione il 9 luglio 2002[7] (di seguito, le Linee direttrici o Linee guida);
   c. la Raccomandazione relativa alle notificazioni, ai termini e alle consultazioni di cui all'articolo 7 della direttiva 2002/21/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, adottata il 23 luglio 2003[8] (di seguito, la Raccomandazione sull'art. 7).

4. Il nuovo quadro normativo sopra delineato ed, in particolare, la direttiva quadro, la direttiva accesso, la direttiva autorizzazioni e la direttiva servizio universale sono state recepite, in Italia, dal d.lgs. 259/03 del 1° agosto 2003, recante "Codice delle comunicazioni elettroniche"[9] (di seguito, anche il Codice).

5. La Raccomandazione ha ad oggetto i diciotto mercati rilevanti dei prodotti e dei servizi del settore delle comunicazioni elettroniche le cui caratteristiche sono tali da giustificare l'imposizione degli obblighi di regolamentazione ex ante. L'art. 15, comma 3 e l'art. 7, comma 4, della direttiva quadro prevedono che uno Stato membro, ove ricorrano particolari circostanze, possa identificare un mercato rilevante differente da quelli previsti dalla Raccomandazione. Tali disposizioni sono state recepita dall'art. 18 e dall'art. 12, comma 4 del Codice delle comunicazioni elettroniche.

6. Le Linee guida della Commissione illustrano alcuni criteri cui le Autorità nazionali di regolamentazione (di seguito, le ANR o le Autorità) devono fare riferimento nell'ambito delle analisi dei mercati di cui agli artt. 14, 15 e 16 della direttiva quadro, recepiti rispettivamente dagli art. 17, 18 e 19 del Codice delle comunicazioni elettroniche. L'art. 14, in particolare, attribuisce alle ANR il compito di svolgere le analisi sul grado di sviluppo della concorrenza nei mercati individuati dalla

---

europei per le reti e i servizi di comunicazione elettronica" (2002/627/CE, in GUCE L 200 del 30 luglio 2002, pag. 38), la decisione del Parlamento europeo e del Consiglio del 7 marzo 2002 relativa ad un quadro normativo in materia di spettro radio nella Comunità europea (676/2002/CE, c.d. "decisione spettro radio", in GUCE L 108 del 24 aprile 2002, pag. 1) e il Regolamento relativo all'accesso disaggregato alla rete locale del 18 dicembre 2000 (2887/2000/CE, in GUCE L 336 del 30 dicembre 2000, pag. 4).

[6] In GUCE L114 del 8 maggio 2003, pag.45.

[7] In GUCE C 165 del 11 luglio 2002, pag. 6.

[8] In GUCE L 190 del 30 luglio 2003, pag. 13.

[9] Pubblicato nella *Gazzetta ufficiale* della Repubblica italiana del 15 settembre 2003, n. 214 ed entrato in vigore il 16 settembre 2003.

Raccomandazione sui mercati rilevanti volte ad accertare se le imprese che vi operano dispongano, singolarmente o congiuntamente, di un significativo potere di mercato (SPM).

7. Il nuovo quadro regolamentare riconosce che la prima fase del processo di liberalizzazione dei mercati è ormai conclusa e sancisce, pertanto, la convergenza tra disciplina regolamentare e disciplina antitrust, stabilendo un'analogia tra la definizione di significativo potere di mercato e quella di posizione dominante. Infatti, la direttiva quadro (considerando 25) indica che "la definizione di quota di mercato significativa di cui alla direttiva 97/33/CE (…) si è dimostrata utile nelle prime fasi di liberalizzazione dei mercati in quanto soglia che fa scattare alcuni obblighi *ex ante*, ma essa deve essere adattata per tenere conto di realtà di mercato più complesse e dinamiche. Per tale motivo la definizione di cui alla presente direttiva è equivalente alla nozione di posizione dominante enucleata dalla giurisprudenza della Corte di giustizia e del Tribunale di primo grado delle Comunità europee", laddove per posizione dominante si intende la "situazione di potenza economica grazie alla quale un'impresa che la detiene è in grado di ostacolare la persistenza di una concorrenza effettiva sul mercato di cui trattasi e ha la possibilità di tenere comportamenti alquanto indipendenti nei confronti dei suoi concorrenti, dei suoi clienti ed, in ultima analisi, di consumatori"[10]. Richiamandosi a tale definizione l'art.14 della direttiva quadro stabilisce che "si presume che un'impresa disponga di un significativo potere di mercato se, individualmente o congiuntamente con altri, gode di una posizione equivalente ad una posizione dominante, ossia una posizione di forza economica tale da consentirle di comportarsi in misura notevole in modo indipendente dai concorrenti, dai clienti e, in definitiva, dai consumatori".

8. Il percorso che il nuovo quadro regolamentare delinea per l'analisi sulla concorrenzialità dei mercati, richiede che le Autorità procedano dapprima alla definizione del mercato, sia per quanto riguarda i mercati identificati dalla Commissione come rilevanti in quanto suscettibili di regolamentazione *ex ante,* sia per ciò che concerne eventuali ulteriori mercati non inclusi in tale lista. Una volta definito il mercato dal punto di vista merceologico e geografico, si procede alla verifica della sussistenza di posizioni dominanti, individuali o collettive, al termine della quale le Autorità introducono, rimuovono o modificano gli obblighi regolamentari. Gli artt. 18 e 19 del Codice delle comunicazioni elettroniche prevedono, in applicazione degli artt. 15 e 16 della direttiva quadro, che la definizione dei mercati rilevanti e l'analisi degli stessi debbano essere condotte tenendo nel massimo conto la Raccomandazione e le Linee guida. In tal senso, la quota di mercato sarà uno degli elementi da prendere in considerazione al fine della verifica della sussistenza di una posizione dominante, dovendo le ANR analizzare tutta una serie di altri criteri, così come riportato nelle Linee guida.

[10] Sentenza *United Brands* del 14 febbraio 1978, causa n. 27/76, in *Raccolta*, 1978, pp. 207 e ss..

9. Gli obblighi regolamentari imposti in esito di ciascuna analisi di mercato rimarranno in vigore fino al termine dell'analisi di mercato successiva[11], fatta salva la possibilità di procedere ad un'attività di revisione e verifica qualora l'Autorità lo reputi opportuno.

10. Le procedure per lo svolgimento delle analisi di mercato sono contenute negli artt. 6 e 7 della direttiva quadro, nella Raccomandazione sull'art. 7, negli artt. 11 e 12 del Codice delle comunicazioni elettroniche, nonché nelle delibere dell'Autorità n. 335/03/CONS[12] e n. 453/03/CONS[13]. In particolare, viene previsto che, qualora l'Autorità intenda adottare provvedimenti che abbiano un impatto rilevante sul mercato di riferimento, le parti interessate possano presentare le proprie osservazioni sulla proposta di provvedimento, così come definito dall'art. 1, comma 2 della delibera n. 453/03/CONS, entro i termini stabiliti, comunque non inferiori a trenta giorni.

Quadro di riferimento regolamentare

11. L'Autorità, sin dalla fine del 1999, ha dedicato una specifica disciplina al mercato dei servizi di accesso ad Internet in banda larga all'ingrosso, configurando tali servizi come forme di accesso speciale alla rete.

12. Il D.P.R. 318 del 1997, che regolava l'attuazione delle direttive comunitarie nel settore delle comunicazioni nell'ambito del precedente quadro regolamentare, all'articolo 5, comma 5, disponeva che "ogni organismo che fornisce reti e servizi di telecomunicazioni, notificato tra quelli aventi notevole forza di mercato, aveva l'obbligo di negoziare, su richiesta di un altro organismo di telecomunicazioni, accordi in relazione ad un accesso speciale alla sua rete ed alle condizioni in grado di rispondere ad esigenze specifiche". All'Autorità veniva attribuito un potere di intervento, di propria iniziativa o su richiesta delle parti, al fine di garantire che le condizioni di accesso alla rete fossero eque, ragionevoli e non discriminatorie per entrambe le parti e che si producessero benefici per gli utenti, nonché, ove giustificato, di apportare modifiche alle disposizioni degli accordi. Tali disposizioni normative hanno portato all'adozione dei provvedimenti da parte dell'Autorità di seguito riportati.

13. Inizialmente, con delibera 407/99, l'Autorità ha rilasciato alla società Telecom Italia un'autorizzazione provvisoria per la fornitura di servizi all'ingrosso di accesso ad Internet ad alta velocità basati sull'applicazione della tecnologia ADSL. L'autorizzazione era subordinata al rispetto degli obblighi e vincoli previsti dalla normativa vigente. In particolare, in ottemperanza al principio di parità di trattamento, l'offerta del servizio all'ingrosso doveva essere trasparente e non discriminatoria - con riferimento alle modalità ed ai tempi di fornitura - rispetto a quanto fornito da Telecom

[11] Da effettuarsi, in ogni caso, ogni diciotto mesi (artt. 19 e 66 del Codice delle comunicazioni).

[12] Delibera del 24 settembre 2003, recante "Modifiche e integrazioni al regolamento concernente l'accesso ai documenti, approvato con delibera n. 217/01/CONS" pubblicata nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica Italiana del 15 ottobre 2003, n. 240.

[13] Delibera del 23 dicembre 2003, recante "Regolamento concernente la procedura di consultazione di cui all'articolo 11 del decreto legislativo 1° agosto 2003, n. 259" pubblicata nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica Italiana del 28 gennaio 2004, n. 22

Italia alle società controllanti, controllate, collegate ed alle proprie divisioni operative, e doveva essere tale da consentire agli operatori di telecomunicazioni di fornire tempestivamente sul mercato finale un servizio di qualità equivalente e a condizioni concorrenziali. Tale delibera disponeva che Telecom Italia dovesse fornire all'Autorità una contabilità separata dei servizi ADSL *wholesale* offerti alle società controllanti, controllate, collegate e alle proprie divisioni operative, nonché evidenza dei criteri di determinazione delle relative condizioni economiche, disaggregate per componenti. Inoltre, Telecom Italia doveva garantire condizioni generali di Service Level Agreement (SLA) che comprendessero i processi e le modalità di fornitura del servizio, le modalità ed i costi di risoluzione dei casi di non immediata attivabilità, le procedure e tempistiche per la segnalazione e la riparazione dei guasti. Eventuali variazioni delle condizioni di fornitura di servizi all'ingrosso in tecnologia ADSL dovevano essere comunicate da Telecom Italia all'Autorità ed ai soggetti interessati con almeno 30 giorni di anticipo rispetto alla data dell'avvio della loro commercializzazione. Anche in relazione alle offerte ADSL *retail* era previsto a carico della società un obbligo di preventiva comunicazione nei confronti dell'Autorità, con indicazione e dettagliata descrizione dei relativi costi (tra i quali, in particolare, i costi di commercializzazione dell'offerta e di gestione del cliente). In sede di valutazione delle offerte ADSL *retail* di Telecom Italia, all'Autorità era riconosciuta la facoltà di modificare le condizioni relative alla fornitura dei corrispondenti servizi all'ingrosso.

14. Successivamente, nel mese di gennaio 2000, l'Autorità ha avviato un'attività di verifica dei dati forniti da Telecom Italia in ottemperanza alla delibera 407/99, il cui esito ha portato all'introduzione – con la delibera 217/00/CONS - di alcune variazioni alle condizioni economiche ed alle modalità di *provisioning* dell'offerta ADSL *wholesale*. In particolare, la delibera ha previsto che l'abbonamento al servizio telefonico di base di Telecom Italia non fosse vincolante ai fini della fornitura del servizio *wholesale* ADSL (art. 1, comma 2) e ha imposto che eventuali sconti praticati da Telecom Italia fossero applicati tenendo conto di effettive economie di scala conseguibili nell'offerta del servizio, nel rispetto dei principi di trasparenza e non discriminazione e preventivamente comunicati all'Autorità per le relative valutazioni (art. 2, comma 3).

15. Sempre in seguito all'attività di verifica delle offerte DSL presentate da Telecom Italia, l'Autorità ha inoltre definito, con la delibera 2/00/CIR, alcune linee guida per la fornitura di servizi in tecnologia xDSL. L'art. 5 poneva in capo a Telecom Italia l'obbligo di offrire agli operatori un servizio di accesso logico di tipo "canale virtuale permanente", definito in delibera come un "flusso di dati trasparente ad alta capacità tra la sede del cliente e la rete dell'operatore entrante", in tutti i casi in cui sistemi di accesso in tecnologia xDSL fossero utilizzati per la fornitura di servizi di accesso in banda larga alla clientela finale da parte di proprie divisioni commerciali, nonché di società controllate, controllanti, collegate o consociate. Telecom Italia era tenuta a garantire condizioni concorrenziali trasparenti e non discriminatorie per la fornitura agli operatori di un servizio di canale virtuale permanente, con particolare riguardo ai tempi, alle condizioni tecniche, economiche e qualitative. Per quanto concerne le condizioni

economiche, la delibera prevedeva l'applicazione del principio del *retail minus*, ovvero il prezzo del servizio intermedio doveva essere determinato sottraendo dal prezzo che Telecom Italia praticava alla clientela finale per l'offerta di servizi xDSL i costi non pertinenti, quali i costi di commercializzazione dell'offerta (es. marketing, pubblicità e rete di vendita) ed i costi di gestione del cliente (es. costi di fatturazione e assistenza clienti). L'obiettivo dell'intervento regolamentare era quello di evitare che l'*incumbent* potesse utilizzare la posizione di forza economica goduta nel mercato dell'accesso per effettuare operazioni di pre-emption del mercato della banda larga. Era previsto inoltre un divieto di *bundling* tra l'offerta del servizio di accesso a banda larga ed altri servizi. In particolare, la delibera disponeva che l'offerta di servizi in tecnologia xDSL alla clientela dovesse essere effettuata da parte di Telecom Italia in maniera trasparente, adeguatamente disaggregata, e riconoscibile rispetto all'offerta di altri servizi/prodotti da parte di proprie divisioni commerciali, di società controllate, controllanti, collegate o consociate. Su richiesta dell'Autorità, inoltre, Telecom Italia era tenuta a fornire una relazione in merito alla propria offerta dei servizi in tecnologia xDSL, indicando, per ciascuno dei servizi offerti, le caratteristiche tecniche e le modalità d'offerta, i prezzi e le diverse tipologie di clientela servita (es. clienti residenziali, imprese, Internet Service Providers, operatori licenziatari).

16. In seguito, nell'ambito di alcuni provvedimenti di valutazione delle offerte *wholesale* proposte da Telecom Italia, l'Autorità ha provveduto a dettagliare i principi generali definiti dalla delibera 2/00/CIR ed a introdurre nuove disposizioni di carattere regolamentare.

17. Con la delibera 15/00/CIR, l'Autorità, oltre a specificare le modalità di fornitura del servizio e di realizzazione di un dettagliato Service Level Agreement, ha definito pari al 30% la percentuale di sconto da applicare nell'offerta all'ingrosso rispetto alla corrispondente offerta al dettaglio, ai fini dell'applicazione del principio del *retail minus*.

18. Con la delibera 3/01/CIR, invece, l'Autorità ha esteso agli Internet Service Provider la possibilità di acquistare servizi di accesso xDSL a condizioni *wholesale*, al fine di assicurare condizioni non discriminatorie tra OLO ed ISP sul mercato dei servizi intermedi.

19. Occorre peraltro rilevare che le dinamiche di mercato hanno, nel tempo, sostanzialmente modificato il ruolo ed il conseguente approccio regolamentare adottato inizialmente dall'Autorità in relazione ai servizi xDSL all'ingrosso. Da un lato, i tempi necessari all'effettiva implementazione dei servizi di accesso disaggregato, dall'altro, l'esigenza – anche in condizioni di piena disponibilità dei servizi di accesso disaggregato – di assicurare agli operatori alternativi strumenti flessibili e meno onerosi per realizzare una capillare copertura del mercato, hanno indotto ad individuare l'esistenza di un rapporto di complementarità tra il servizio di accesso disaggregato alla rete locale ed i servizi DSL *wholesale*. Al primo approccio regolamentare, sotteso alle disposizioni della delibera 2/00/CIR, per cui l'offerta di servizi DSL all'ingrosso

costituiva uno strumento regolamentare di transizione verso la piena implementazione dell'accesso disaggregato, ne è seguito un nuovo.

20. Da ultimo, nel 2003, con la delibera 6/03/CIR sono state introdotte importanti novità di carattere regolamentare al fine di assicurare il rispetto del principio di parità di trattamento interno-esterno. In primo luogo, al fine di consentire a tutti gli OLO di poter essere presenti tempestivamente sul mercato finale, sono stati introdotti tempi più lunghi per l'avvio della commercializzazione di nuove offerte all'ingrosso: il periodo intercorrente tra la comunicazione di una nuova offerta e l'avvio della commercializzazione della stessa è stato definito pari a 90 giorni. Lo stesso termine è stato imposto a Telecom Italia in caso di modifica di un'offerta già presente sul mercato: solo in caso di modifiche riguardanti esclusivamente le condizioni economiche di offerta, senza variazioni delle caratteristiche tecniche del servizio, è stato ritenuto sufficiente il termine di 30 giorni. In secondo luogo, sono stati specificati con maggior dettaglio i criteri da seguire nell'applicazione del principio del *retail* minus per la determinazione delle condizioni economiche dell'offerta *wholesale*. L'applicazione di tali criteri – ed in particolare la valutazione relativa ai costi delle ulteriori componenti di rete necessarie per la fornitura del servizio finale da parte degli operatori acquirenti (tipicamente: connettività IP) e ai costi dei servizi aggiuntivi forniti gratuitamente da Telecom Italia ai propri clienti, nonché una riconsiderazione delle spese di marketing effettivamente sostenute da Telecom Italia – ha portato alla definizione di nuovi valori di minus, pari a circa il 50% (47% per le offerte ADSL a 256 Kbit/s e 55% per le offerte ADSL a 640 kbit/s e 1Mbit/s). In terzo luogo, sono state introdotte alcune novità nelle condizioni tecniche di fornitura del servizio (disponibilità di servizi ad accesso singolo; possibilità di gestione e combinazione dei parametri di qualità), finalizzate a rendere più agevole l'utilizzo di tale offerta da parte di tutti gli operatori del mercato. Infine, sono stati introdotti specifici obblighi in capo a Telecom Italia da rispettare nella redazione dei SLA, finalizzati ad evitare che il cambio di profilo di offerta *wholesale* da parte dell'operatore acquirente si risolvesse in un disservizio nei confronti del cliente finale.

21. La delibera 03/04/CIR, recante "Approvazione dell'offerta di riferimento di Telecom Italia S.p.A. per l'anno 2004", all'art. 2, comma 10, ha imposto alla società di riformulare le condizioni economiche di offerta del servizio *wholesale* di Canale Virtuale Permanente, secondo quanto previsto dalle delibere n. 2/00/CIR, n. 15/00/CIR e n. 6/03/CIR. Infatti, come precisato nelle premesse della delibera, l'orientamento al costo dei servizi CVP è ottenuto applicando il criterio di *retail minus* introdotto con la delibera n.2/00/CIR e successivamente precisato con le delibere n.15/00/CIR e 6/03/CIR e, pertanto, ogni variazione delle effettive condizioni *retail* di riferimento comporta l'adeguamento delle condizioni d'offerta del servizio di Canale Virtuale Permanente applicate da Telecom Italia agli operatori.

Il Procedimento

22. L'Autorità ha pubblicato, in data 07/03/2005 sul proprio sito *web* e in data 15/03/2005 sulla Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana, la proposta di provvedimento relativa al mercato in esame (allegato b alla delibera 117/05/CONS). Ai

sensi dell'art. 3 della delibera 453/03/CONS, l'Autorità ha convocato in audizione le imprese che hanno presentato apposita istanza al fine di illustrare le proprie osservazioni in merito alla proposta di provvedimento. In particolare, l'Autorità nei giorni 13 e 14 Aprile 2005 ha audito la società Telecom Italia, le società Albacom, Tiscali e Wind (congiuntamente), la società Fastweb, l'Associazione Italiana Internet Providers (AIIP), le società Tele 2 e Welcome Italia (congiuntamente). Tutte le società appena elencate hanno anche presentato, entro i termini previsti dalla delibera 453/03/CONS, un documento contenente le osservazioni rappresentate in audizione. Il documento presentato dalle società Albacom, Tiscali e Wind è stato anche sottoscritto dalle società Atlanet ed Eutelia.

23. Il presente documento integra la proposta di provvedimento di cui all'allegato b della delibera 117/05/CONS (sull'identificazione ed analisi del mercato dell'accesso a banda larga all'ingrosso, sulla valutazione del significativo potere di mercato e sugli obblighi regolamentari cui vanno soggette le imprese che dispongono di un tale potere) con la sintesi delle osservazioni formulate dagli operatori in sede di consultazione pubblica e le relative valutazioni dell'Autorità.

OSSERVAZIONI DI CARATTERE GENERALE DEGLI OPERATORI ALLA PROPOSTA DI PROVVEDIMENTO

24. In questa sezione si espongono le osservazioni di carattere generale alla proposta di provvedimento (allegato b alla delibera 117/05/CONS) formulate dagli operatori durante le audizioni e riportate nei documenti di risposta alla consultazione pubblica. Le risposte ai singoli quesiti contenuti nel documento di consultazione sono riportate nelle sezioni successive.

25. Telecom Italia (di seguito "TI") evidenzia, in primo luogo, alcune supposte incongruenze procedurali e metodologiche della delibera 117/05/CONS. TI, infatti, ritiene che l'Autorità non possa imporre alcun obbligo *ex ante* ad alcun operatore presente nel mercato dell'accesso a banda larga al dettaglio, non avendo avviato alcun procedimento e non avendo effettuato alcuna analisi di tale mercato. In secondo luogo, TI sottolinea che l'analisi effettuata dall'Autorità è basata su dati aggiornati al 2003 senza fare previsioni sugli sviluppi futuri del mercato, ovvero senza seguire un approccio *forward looking*. Infine, TI ritiene che la proposta di provvedimento includa alcuni *remedies* non proporzionati rispetto al problema concorrenziale da risolvere, come l'imposizione di una modalità di accesso *wholesale* al DSLAM, l'obbligo di orientamento al costo per la definizione del prezzo del *bitstream access* e l'imposizione, in capo a TI, di un'asimmetria nel processo di migrazione del cliente finale dell'accesso *broadband* da un operatore all'altro, a seconda che l'operatore "cedente" sia TI o un altro operatore.

26. Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali e Wind - ed anche Fastweb - in primo luogo, auspicano l'introduzione nel provvedimento finale di un'apposita sezione recante una chiara ed articolata declinazione degli obblighi imposti a TI. In questa prospettiva, tali operatori chiedono un doppio livello giuridico di intervento: un primo - a livello macro -

degli obblighi, il cui mantenimento deve essere garantito fino alla successiva analisi di mercato, ed un secondo - a livello micro - dei rimedi (o condizioni attuative) che, invece, potrebbero variare tra una data analisi di mercato e quella successiva. Tale approccio, a parere degli operatori, avrebbe il fine di evitare l'emergere di continui contenziosi nella fase successiva al completamento delle analisi di mercato e, dunque, di salvaguardare l'ordinaria attività regolamentare dell'Autorità che potrebbe essere vincolata dalla impossibilità di modificare gli obblighi imposti senza la previa realizzazione di nuove analisi di mercato.

27. In secondo luogo, Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali e Wind – ed anche Fastweb, Tele 2 e Welcome Italia - richiedono l'inclusione del mercato al dettaglio dei servizi di accesso dati a banda larga tra i mercati rilevanti suscettibili di una regolamentazione *ex ante*, per due motivazioni principali. Essi ritengono, innanzitutto, che tale mercato al dettaglio soddisfi esattamente i tre criteri evidenziati dalla Raccomandazione (cd. test triplo) per l'individuazione dei mercati rilevanti e che, pertanto, sia necessario condurre un'analisi del mercato al fine di verificare la presenza o meno di operatori in posizione di dominanza. Inoltre, tali operatori evidenziano che nel precedente quadro regolamentare TI è stata assoggettata ad alcuni obblighi anche sul mercato dell'accesso a banda larga al dettaglio. Pertanto, essi ritengono che l'analisi del mercato al dettaglio costituisca un atto dovuto, previsto direttamente dal nuovo quadro regolamentare, ove si prevede che le Autorità Nazionali di Regolamentazione devono decidere, sulla base dei risultati delle analisi di mercato, se mantenere, modificare o revocare gli obblighi esistenti.

28. Pertanto alla luce delle motivazioni illustrate, Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali e Wind confidano che l'Autorità voglia considerare la loro richiesta e che, nel caso rimanga di diverso avviso, confermi - esplicitamente nel provvedimento definitivo – gli obblighi attualmente vigenti, fino allo svolgimento di una nuova analisi di mercato.

29. AIIP, invece, evidenzia che l'analisi svolta nel documento di consultazione prescinde da alcune considerazioni essenziali, strettamente connesse all'esistenza, nei servizi di comunicazione elettronica a banda larga, di notevoli "effetti rete" che possono spingere il mercato non a diventare più competitivo ma a concentrarsi sulla rete dell'operatore con il maggior numero di clienti. In particolare, AIIP ritiene che il *bitstream* non possa ridursi alla sola connettività finalizzata a portare il cliente raggiunto dal doppino in rame sulla rete del nuovo entrante, ma deve anche garantire che tale connettività abbia la medesima qualità anche nelle comunicazioni *any to any* e nei servizi *embedded* in essa (quali ad esempio videochiamate, etc.). Secondo AIIP, quindi, occorre rafforzare l'analisi sul tema dell'interconnessione tra reti e servizi di connettività a banda larga e sul tema dell'interoperabilità dei servizi *embedded* in tale connettività (cd. "VAS", quali ad esempio, la videochiamata).

VALUTAZIONI DELL'AUTORITÀ

30. L'Autorità ritiene che, al momento, non sussistano le condizioni per aprire un procedimento sul mercato della banda larga al dettaglio in quanto, coerentemente con

quanto espresso dalla raccomandazione in tema di linee affittate, ritiene che "deve sempre valere la supposizione secondo cui un intervento al livello di mercato all'ingrosso sarà sufficiente per risolvere tutti i problemi che potranno sorgere"[14] anche nel mercato al dettaglio. L'Autorità ritiene che anche in tema di accesso a banda larga questa previsione sia verificata e che quindi adeguati interventi al livello di mercato all'ingrosso possano garantire la concorrenza effettiva e l'interesse pubblico.

31. Con riferimento alla necessità di analizzare in chiave prospettica la concorrenzialità del mercato rilevante, l'Autorità ha integrato le valutazioni sul significativo potere di mercato con dati più recenti nell'ambito della sezione tre, che come sarà evidenziato in seguito, non mutano, e anzi confermano, la sostanza di quanto già argomentato con delibera 117/05/CONS.

32. L'Autorità ritiene che le misure regolamentari proposte, coerentemente con quanto raccomandato dalla Commissione, siano strettamente adeguate e necessarie al conseguimento degli obiettivi della regolamentazione ai sensi dell'art. 8 della Direttiva quadro recepiti all'art. 13 del Codice, ovvero la promozione della concorrenza, lo sviluppo del mercato interno e la promozione degli interessi dei cittadini dell'Unione Europea.

33. L'Autorità riconosce la necessità di non vincolare la variazione delle modalità attuative degli obblighi imposti a valle delle analisi di mercato fino alle successive analisi di mercato, riconoscendo che in tal caso verrebbe introdotto un elemento di rigidità nell'attività regolamentare. A tal fine, l'Autorità specificherà nel testo della delibera, nei casi e secondo le modalità che riterrà opportune, le condizioni attuative di dettaglio che saranno suscettibili di modifica anche in assenza di un'esplicita analisi di mercato.

34. L'Autorità, infine, ritiene che gli effetti di *feedback* positivo indotti dalle economie di rete nel mercato oggetto d'analisi non siano di rilevanza tale da spingere il mercato verso livelli crescenti di concentrazione. Tali effetti assumono una rilevanza significativa in mancanza di interconnessione fra le reti (nel qual caso il valore attribuito dagli utenti alle reti dei singoli operatori dipenderà dal numero di utenti serviti da ciascuna rete) o, in presenza di interconnessione, nel caso in cui gli operatori ricorrano a strategie di discriminazione dei prezzi sulla base della rete di terminazione. Il mercato oggetto d'analisi non presenta le caratteristiche appena descritte in quanto è un mercato di servizi di interconnessione ed accesso nel quale, al momento, eventuali pratiche di discriminazione del prezzo sulla base delle reti coinvolte nella comunicazione non sono praticate. L'Autorità, come si vedrà nel seguito, ritiene che l'imposizione di obblighi di accesso e di non discriminazione sia sufficiente a scongiurare fenomeni discriminatori basati sulla qualità dei servizi e/o su meccanismi di standardizzazione.

---

[14] Raccomandazione della Commissione, paragrafo 4.2.3.

2. DEFINIZIONE DEL MERCATO RILEVANTE

Introduzione

35. Secondo quanto previsto dal quadro regolamentare precedentemente in vigore (il c.d. quadro normativo ONP- *open network provision* - del 1998) non tutti i segmenti dell'industria delle telecomunicazioni soggetti a regolamentazione ex ante rappresentano "mercati" ai sensi del diritto e della pratica della concorrenza. Il nuovo quadro regolamentare si fonda, invece, sul principio che i mercati da assoggettare a regolamentazione siano definiti conformemente ai principi delle norme europee sulla concorrenza.

36. In sintesi, nell'ambito della pratica del diritto della concorrenza, la definizione del mercato è quel processo il cui fine ultimo è di individuare un insieme di prodotti/servizi e loro fornitori (attuali e potenziali) che siano effettivamente alternativi per la soddisfazione di un determinato bisogno economico — delimitandone al tempo stesso l'ambito geografico di riferimento.

37. Nell'applicare tale approccio, l'Autorità riconosce la particolare importanza della valutazione del contesto competitivo in termini prospettici e tiene in debito conto il prevedibile sviluppo dell'innovazione, rispettando, al contempo, il principio di neutralità tecnologica. Tale orientamento appare fondamentale anche alla luce della crescente convergenza tecnologica che aumenterà il livello di sostituibilità tra i diversi servizi di comunicazioni elettroniche.

38. Il punto di partenza per la definizione e l'individuazione dei mercati, è l'utilizzo del c.d. test del monopolista ipotetico (di seguito, TMI), volto a valutare la sostituibilità dal lato della domanda e dell'offerta[15].

39. Il test viene applicato per stabilire se un contenuto ma significativo incremento non transitorio del prezzo (*small but significant non transitory increase in price*, SSNIP) all'interno del mercato — partendo dalla sua definizione più restrittiva sia dal punto merceologico che geografico — possa spingere i consumatori ad optare per altri prodotti/servizi sostitutivi ovvero indurre altre imprese a fornirli in un lasso di tempo molto breve. Se questo è il caso, i prodotti/servizi/fornitori alternativi vengono considerati appartenenti allo stesso mercato. Il test viene poi ripetuto fino a trovare quell'ambito merceologico e geografico tale che l'aumento del prezzo sia effettivamente sostenibile e profittevole per l'ipotetico monopolista.

40. Salvo casi eccezionali, l'Autorità applica il test del monopolista ipotetico assumendo che la variazione del prezzo sia pari al 5-10% e il corrispondente periodo nel quale tale variazione si realizza sia pari 18 mesi (cioè, la periodicità che il Codice impone per le analisi di mercato).

41. Nell'analisi del mercato dal lato dell'offerta, l'Autorità, coerentemente con quanto indicato nelle Linee guida, considera altresì la concorrenza potenziale. La differenza tra

[15] Cfr. paragrafi 40 – 43 delle Linee guida per l'analisi dei mercati.

la concorrenza potenziale e la sostituibilità dal lato dell'offerta è che mentre quest'ultima — non richiedendo costi addizionali d'entrata — produce una risposta immediata alla variazione del prezzo, alla concorrenza potenziale sono associati costi irrecuperabili di ingresso sul mercato.

42. Una volta identificato il perimetro del mercato nella sua dimensione merceologica, il passo successivo nel processo di definizione dei mercati è la valutazione della loro dimensione geografica. Secondo la disciplina della concorrenza, il mercato geografico rilevante consiste in un'area in cui le condizioni concorrenziali (caratteristiche della domanda dei prodotti/servizi in questione e delle imprese attive/potenzialmente attive nell'offerta) sono simili o sufficientemente omogenee da permettere di distinguerla da aree adiacenti, in cui le condizioni prevalenti della concorrenza sono sostanzialmente diverse.

43. Per giungere alla definizione di tale area geografica l'Autorità, oltre che ad utilizzare la medesima metodologia prima discussa circa l'analisi della sostituibilità dal lato della domanda e dell'offerta in risposta ad una variazione di prezzo, tiene conto di: a) l'area coperta dalle reti di comunicazione in questione; b) l'esistenza di strumenti di regolamentazione giuridici o di altro genere.

44. L'Autorità segue l'approccio descritto per giungere, in primo luogo, ad una definizione puntuale e dettagliata dei mercati che la Commissione ha incluso nella lista della Raccomandazione sui mercati rilevanti suscettibili di regolamentazione ex ante, in quanto caratterizzati da: i) forti ostacoli non transitori all'accesso, ii) assenza di forze che spingano - nel periodo di tempo considerato - verso condizioni di concorrenza effettiva, e iii) insufficienza dell'applicazione della disciplina *antitrust* ad assicurare un corretto funzionamento del mercato. In secondo luogo, l'Autorità analizza i dati disponibili per valutare se esistano altri mercati delle comunicazioni — definiti nel rispetto dei principi del diritto della concorrenza — per i quali la presenza delle tre condizioni di cui sopra implichi la necessità di un intervento regolamentare.

45. Infine, nel definire il mercato, l'Autorità tiene conto degli orientamenti *antitrust* comunitari e nazionali, considerando comunque che la definizione del mercato al fine della regolamentazione ex ante non è necessariamente coincidente con quella a cui si arriva — pur applicando i medesimi metodi di analisi ed ispirandosi agli stessi principi — nell'ambito della tutela ex post della concorrenza.

Il mercato dell'accesso a banda larga all'ingrosso nella definizione della Commissione

46. L'allegato alla Raccomandazione della Commissione europea relativa ai mercati rilevanti suscettibili di regolamentazione *ex ante*, per quanto riguarda l'accesso a banda larga all'ingrosso, identifica il seguente mercato rilevante:

Servizi all'ingrosso

[...]

(12) Accesso a banda larga all'ingrosso

Questo mercato copre l'accesso a flusso numerico ("bit-stream") che consente la trasmissione di dati bidirezionale a banda larga ed altri tipi di accesso all'ingrosso forniti mediante altre infrastrutture, ove queste comportino elementi equivalenti all'accesso a flusso numerico. Questo mercato comprende "accesso alla rete e accesso speciale alla rete", di cui all'allegato I, punto 2 della direttiva quadro, ma non comprende né il mercato di cui al punto 11 supra, né quello di cui al punto 18.

47. Secondo quanto indicato nella Raccomandazione, dal momento che la domanda di servizi all'ingrosso è una domanda derivata dalla domanda di servizi finali, la caratterizzazione dei mercati al dettaglio è logicamente antecedente alla definizione dei mercati all'ingrosso. Pertanto, il punto di partenza per la definizione e l'individuazione del mercato dell'accesso a banda larga all'ingrosso è la caratterizzazione del corrispondente mercato al dettaglio nel medesimo arco di tempo. Una volta caratterizzato il mercato al dettaglio, è possibile definire il mercato rilevante all'ingrosso al fine di verificare la corrispondenza del contesto italiano alla definizione della Commissione.

48. Nel descrivere i mercati al dettaglio per l'accesso ai servizi dati generici, il memorandum esplicativo della Raccomandazione individua tre forme di accesso ad Internet da postazione fissa comunemente disponibili: i) accesso commutato (*dial-up*); ii) accesso ad ampiezza di banda superiore che utilizza tecnologie DSL (o equivalenti) o modem cavo; iii) accesso dedicato.

49. La Commissione considera "servizi di accesso ad Internet a banda larga" i servizi di accesso ad Internet che consentono una capacità digitale in entrata per gli utenti finali superiore a 128 Kbit/s. L'ampiezza di banda del servizio fornito può essere asimmetrica o simmetrica. In generale, l'accesso dedicato comporta la fornitura di un'ampiezza di banda simmetrica.

Descrizione del servizio nel contesto nazionale italiano

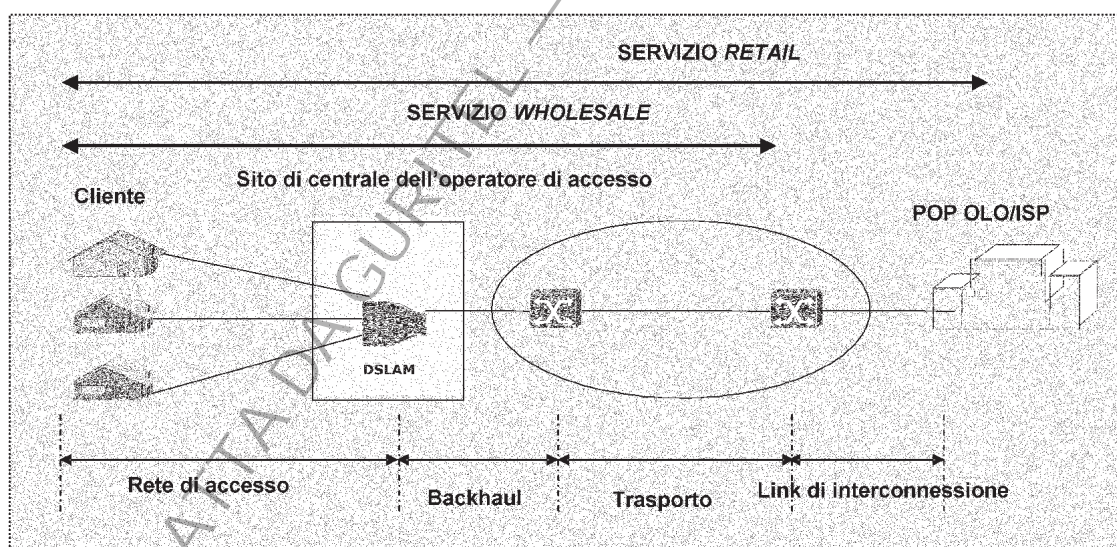
50. I servizi oggetto dell'analisi sono i servizi di accesso a banda larga forniti ad operatori di telecomunicazione e/o ad *Internet Service Provider* (ISP), che consentono a questi ultimi di offrire servizi di accesso a banda larga agli utenti finali, residenziali e non residenziali.

51. Come evidenziato nella Raccomandazione, per garantire ad un utente finale un accesso a banda larga ai servizi dati ed agli altri servizi correlati da una postazione fissa è necessario, indipendentemente dalla tecnologia utilizzata, disporre di un canale di trasmissione in grado di trasferire dati in entrambe le direzioni alle velocità adeguate al servizio richiesto. Pertanto, le imprese che offrono tali servizi agli utenti finali devono

possedere, o acquistare all'ingrosso, i canali di trasmissione che le collegano alle postazioni degli utenti finali. Inoltre, come sottolineato dalla stessa Commissione, "*per garantire l'arrivo a destinazione dei pacchetti di dati inviati dagli utenti finali e la ricezione del traffico in entrata, le imprese devono concludere gli accordi necessari per consentire la connettività con tutti gli altri utenti finali di Internet o per lo meno con le reti di cui si servono*".

52. La rete di accesso per la fornitura di servizi di accesso ad Internet a banda larga è costituita dall'insieme delle connessioni che collegano le postazioni degli utenti finali con i nodi di accesso della rete di trasporto dati. La rete di accesso può essere realizzata utilizzando il doppino in rame con le tecnologie xDSL, la fibra ottica, il *cable modem*, la tecnologia satellitare, i circuiti diretti numerici, le tecnologie *wireless* fisse e quella delle *Power Line Communication* (PLC).

53. La catena del valore e la topologia delle reti di accesso e di trasporto coinvolte nella fornitura di servizi di accesso in banda larga varierà a seconda della soluzione tecnologica adottata. La Figura 1 illustra i principali livelli verticali in cui si articola la catena del valore della fornitura di un accesso a banda larga tramite tecnologia xDSL, che è la tecnologia predominante attualmente più diffusa in Italia.[16] In ogni modo, il modello di relazioni di mercato illustrato in Figura 1 è in grandi linee applicabile a tutte le tecnologie di accesso in banda larga che verranno brevemente descritte nei punti successivi.

Figura 1 - Catena del valore dei servizi di accesso a banda larga

54. Le tecnologie xDSL consentono la trasmissione di traffico voce, dati e video ad alta velocità utilizzando il tradizionale doppino telefonico come portante trasmissivo. Le tecnologie xDSL si differenziano tra loro per le prestazioni che sono in grado di offrire

[16] Al 1° ottobre 2004, oltre il 90% delle connessioni in banda larga risultava realizzato utilizzando tecnologie xDSL.

all'utente, in termini di velocità di connessione, di affidabilità del servizio e di requisiti di interattività.

a. ADSL. La tecnologia più diffusa è l'*Asymmetric Digital Subscriber Line* (ADSL). Questa tecnologia necessita di un solo doppino in rame, sul quale è possibile trasmettere contemporaneamente voce e dati, ed è caratterizzata da un'asimmetria tra la velocità di ricezione dei dati dalla rete verso l'utente (*downstream*) e la velocità di invio dei dati dall'utente verso la rete (*upstream*), con la prima sensibilmente superiore alla seconda. La massima velocità teoricamente raggiungibile è pari a 8 Mbit/s in *downstream* ed 1 Mbit/s in *upstream*. Tuttavia, la reale velocità raggiungibile è inferiore: essa dipende dalle caratteristiche del doppino di utente e dalla lunghezza dello stesso, dal numero di utenti contemporaneamente connessi al DSLAM di centrale, nonché dalla tipologia di contratto sottoscritto.
b. VDSL. La tecnologia VDSL (*Very-high-bit Rate Digital Subscriber Line*) è sostanzialmente un'evoluzione della tecnologia ADSL e garantisce una capacità fino a circa 52 Mbit/s in *downstream* e fino a circa 3 Mbit/s in *upstream* su un singolo doppino di lunghezza non superiore ai 300 metri; su doppini più lunghi, comunque non più di 1.5-2 chilometri, la tecnica VDSL garantisce bande inferiori.
c. HDSL. La tecnologia HDSL (*High bit rate Digital Subscriber Line*) è una tecnica trasmissiva simmetrica in grado di assicurare su due doppini telefonici una capacità fino a 2 Mbit/s sia in *downstream* sia in *upstream*. Su tali doppini non è però possibile trasmettere contemporaneamente voce e dati; per potere trasmettere anche fonia è necessaria quindi l'installazione di un doppino ulteriore.[17]
d. SDSL. La tecnologia SDSL (*Symmetrical Digital Subscriber Line*) rappresenta l'evoluzione della tecnologia HDSL e garantisce servizi simmetrici con una velocità di trasmissione fino a 1.5-2 Mbit/s su un solo doppino, consentendo peraltro la trasmissione contemporanea di voce e dati.
e. ADSL2 Una versione avanzata della tecnologia ADSL che permette di raggiungere velocità superiori.

55. La tecnologia su cavo coassiale consente la trasmissione di traffico voce, dati e video ad alta velocità sfruttando come portante trasmissivo le linee di accesso utilizzate per la televisione via cavo. In Italia un solo operatore, Stream, aveva una rete televisiva via cavo con circa 40.000 utenti; tale rete però non è mai stata potenziata per fornire servizi di accesso in banda larga. Inoltre, dalla fine del 2002, in seguito all'acquisto di Telepiù ed al passaggio alla piattaforma Sky Italia, Stream non ha più fornito servizi televisivi via cavo.

56. La fibra ottica consente di raggiungere velocità di connessione fino ad oltre 150 Mbit/s, velocità significativamente superiori rispetto a quelle ottenibili con le

[17] Si noti che nell'ambito di questi servizi possono essere fatti rientrare anche quei servizi, a cui spesso ci si riferisce con la sigla di "*IP managed solutions*" che consistono in un *bundle* di servizi di accesso, servizi di *web-hosting*, *voice over* IP *etc.*.

tecnologie DSL e con quelle su cavo coassiale. I cavi in fibra ottica possono raggiungere differenti punti all'interno della rete di accesso: se la fibra raggiunge la sede del singolo utente, si parla di *Fiber To The Home* (FTTH); se la fibra raggiunge l'edificio dell'utente si parla di *Fiber To The Building* (FTTB); infine, se il cablaggio arriva nelle vicinanze dell'edificio si parla di *Fiber To The Curb* (FTTC). In Italia, Fastweb è il principale operatore attivo nell'offerta di servizi in banda larga con rete di accesso in fibra ottica; tali servizi sono commercializzati in diverse città italiane fra le quali Milano, Genova, Torino, Bologna, Napoli, Roma e Reggio Emilia.

57. La tecnologia satellitare,[18] utilizzata in passato prevalentemente in campo telefonico, televisivo e militare, viene impiegata da qualche anno anche per la trasmissione di dati a banda larga. Esistono due tipologie di connessioni a banda larga via satellite: le connessioni monodirezionali e le connessioni bidirezionali. Le prime utilizzano il satellite solo per la ricezione dei dati dalla rete verso l'utente ed utilizzano la rete PSTN - attraverso una connessione *dial up* - come canale *upstream*, ovvero per inviare i dati verso la rete; le velocità raggiungibili variano fra i 400 e gli 800 Kbit/s in *downstream* ed i 56 Kbit/s in *upstream.* Le connessioni di tipo bidirezionale, invece, utilizzano il satellite sia per la ricezione sia per la trasmissione dati; le velocità raggiungibili sono di qualche centinaio di Kbit/s in *downstream* e possono raggiungere i 150 Kbit/s in *upstream.*

58. I circuiti diretti numerici consentono di realizzare connessioni che forniscono agli utenti finali capacità trasmissiva trasparente, garantita, permanente, in cui:

a. la capacità trasmissiva è messa a disposizione senza vincoli in termini di protocolli di rete utilizzati dall'utente;
b. le prestazioni sono elevate e garantite, sia in termini di caratteristiche trasmissive (tempi di ritardo di trasmissione e *jitter* massimo accettato), sia in termini di livelli di servizio (*Service Level Agreement* in termini di *provisioning* e *assurance*);
c. la banda nominale è sempre a disposizione dell'utente, in maniera simmetrica e non condivisa con altri utenti.

Le prestazioni elevate che contraddistinguono le connessioni realizzate mediante circuiti diretti numerici sono garantite esclusivamente nella rete di accesso. Infatti, nella rete di trasporto tali prestazioni non possono essere assicurate con i medesimi livelli di garanzia.

59. Le tecnologie *wireless fisse* (quali WLL, WI-FI e WI-MAX) utilizzano le frequenze radio per trasmettere agli utenti dati e fonia con connessioni a larga banda. Tali tecnologia rappresentano quindi delle alternative alla rete di accesso in rame o in fibra per offrire larga banda nell'ultimo miglio, con evidenti risparmi nei costi di installazione e di manutenzione della rete di accesso.

---

[18] La tecnologia di tipo satellitare, pur essendo una tecnologia di tipo *wireless*, e quindi almeno in via teorica di tipo mobile, viene assimilata a quelle di tipo fisso in quanto la sua fruizione avviene nella maggior parte dei casi da una postazione fissa. Questo è ancora più vero per le tecnologie satellitari monodirezionali, che come illustrato nel seguito, utilizzano quale canale di ritorno la rete fissa di accesso.

60. Le *Powerline Communication* (PLC) rappresentano una delle più recenti tecnologie di trasmissione dati in banda larga da postazione fissa. Esse utilizzano, quale infrastruttura di accesso, la rete di distribuzione dell'energia elettrica, offrendo agli utenti la possibilità di trasmettere dati ed accedere ad Internet utilizzando una comune presa di corrente elettrica. La capillarità della rete elettrica esistente, permettendo il raggiungimento di un'ampia base di clienti con limitata necessità di cablaggio, rende le PLC un'interessante alternativa alle tecnologie di banda larga che si servono della tradizionale rete telefonica. In Italia, tuttavia, tale tecnologia è ancora allo stadio di sperimentazione.

61. In Italia la tecnologia su cavo coassiale non è sviluppata, le reti locali senza fili non sono ancora sufficientemente diffuse e le *Powerline Communication* sono ancora in fase sperimentale. Le tecnologie utilizzate nelle reti di accesso per la fornitura di servizi a banda larga da postazione fissa sono quasi esclusivamente quelle xDSL, la fibra ottica e quella satellitare (Tabella 1). Le prime, ad ottobre 2004, fornivano oltre il 90% del totale delle connessioni a banda larga da postazione fissa; la fibra ottica e la tecnologia satellitare costituivano rispettivamente circa il 4,5% e il 2,7% del totale.

Tabella 1 - Tecnologie utilizzate per le connessioni a banda larga da postazione fissa in Italia al 1° ottobre 2004

Tecnologia	Numero di linee	%
DSL	3.613.064	92,6%
Fibra ottica	177.477	4,5%
Satellite	106.116	2,7%
Altre tecnologie	5.558	0,2%
Totale	**3.902.195**	**100%**

Fonte: dati AGCOM

62. La maggiore diffusione delle tecnologie DSL rispetto alle altre dipende fondamentalmente dall'evoluzione del contesto di mercato italiano. Infatti, l'ubiquità e la qualità della rete di distribuzione in rame, nonché l'assenza di infrastrutture alternative ad essa, quali quelle della televisione via cavo, hanno facilmente decretato il successo delle tecnologie DSL rispetto alle altre.

2.1 Caratterizzazione del mercato dell'accesso a banda larga al dettaglio

63. Una corretta caratterizzazione del mercato al dettaglio dell'accesso a banda larga deve individuare e, quindi, analizzare esclusivamente quegli elementi di differenziazione nel servizio di accesso ad Internet offerto all'utenza finale suscettibili di influenzare la definizione del corrispondente mercato *wholesale*. L'Autorità ritiene che gli elementi in grado di differenziare le diverse tipologie di connessione ad Internet attualmente offerte agli utenti finali e che, al contempo, possano essere suscettibili di

influenzare la definizione del mercato dell'accesso a banda larga all'ingrosso dovrebbero essere i seguenti.

a. Il tipo di connettività: banda stretta o banda larga;

b. la rete di accesso: rete fissa o rete mobile;

c. e, nell'ambito delle reti di accesso fisse il loro tipo: in rame, fibra ottica o satellite.[19]

64. Gli elementi individuati appaiono tutti in grado di influenzare la definizione del mercato dell'accesso a banda larga all'ingrosso in quanto le tipologie di connessione corrispondenti richiedono input differenti, per la cui produzione sono necessarie infrastrutture specializzate e non riconvertibili da un uso all'altro. Ulteriori elementi, quali la modalità simmetrica/asimmetrica della connessione, la categoria di utenti finali (residenziale/non residenziale) e la velocità della connessione, per quanto di per sé suscettibili di identificare mercati al dettaglio distinti, dovrebbero influenzare la definizione del mercato dell'accesso a banda larga all'ingrosso in misura minore.

65. D'altra parte una caratterizzazione del mercato al dettaglio non può ignorare la maniera attraverso la quale l'utente finale percepisce il servizio e, conseguentemente, lo valuta. Pertanto, sebbene sia certamente vero che è la rete di accesso a determinare gli input necessari a fornire il servizio finale, è anche vero che l'utente valuta il servizio sulla base delle caratteristiche tecnico/qualitative offerte, principalmente, velocità e simmetria/asimmetria della trasmissione. Dal momento che le tre tecnologie di accesso – rame, fibra ottica, satellite – sono tutte in grado di offrire l'intera gamma di prestazioni comunemente richieste dall'utenza finale, quest'ultima è indifferente rispetto alla tecnologia, a meno che – nella percezione del consumatore – ad una determinata tecnologia o portante trasmissivo non siano associate particolari prestazioni.

66. Alla luce di tali considerazioni, e nel rispetto del principio di neutralità tecnologica, l'Autorità ritiene opportuno verificare se:

a. i servizi di accesso a banda larga e quelli a banda stretta sono nello stesso mercato o costituiscono mercati differenti?

b. I servizi di accesso a banda larga da rete fissa e quelli da rete mobile sono nello stesso mercato o costituiscono mercati differenti?

c. I servizi di accesso a banda larga devono essere segmentati in funzione delle caratteristiche tecnico-qualitative come percepite dagli utenti?

67. Per fornire una risposta alle suddette domande, l'Autorità ha analizzato le caratteristiche tecniche e la destinazione d'uso dei servizi sopra menzionati, le relative condizioni economiche, nonché le condizioni di sostituibilità prevalenti dal lato della domanda e da quello dell'offerta applicando il test del monopolista ipotetico.

[19] Si veda, in relazione alla tecnologie satellitari, la precedente nota numero 18.

68. Coerentemente a quanto indicato dalla Commissione, nelle analisi dei mercati al dettaglio ed all'ingrosso l'Autorità assume che vi sia assenza di regolamentazione a livello *wholesale*. In tal modo, infatti, si evita che la valutazione del grado di concorrenza esistente a livello *wholesale* dipenda da una caratterizzazione del mercato *retail*, influenzata dalla presenza di obblighi regolamentari a livello *wholesale*.

2.1.1. Servizi di accesso a banda larga vs servizi di accesso a banda stretta

69. L'Autorità ritiene, in accordo con quanto evidenziato dalla Commissione nella Raccomandazione, che per accesso a banda stretta debba intendersi un "*accesso commutato tramite linee telefoniche e modem analogici o tramite ISDN*".

70. L'Autorità ritiene, in accordo con quanto evidenziato dalla Commissione, che l'accesso a banda larga debba distinguersi per il fatto di "*consentire una capacità digitale in entrata per gli utenti finali superiore a 128 Kbit/s*".

71. Un accesso a banda larga, quindi, differisce sostanzialmente da un accesso a banda stretta in termini di caratteristiche tecniche e di applicazioni che è in grado di offrire all'utente finale.

72. Un accesso a banda stretta consente una velocità di connessione pari a 56 Kbit/s per le linee analogiche, 64 Kbit/s per il singolo canale B ISDN e 128 Kbit/s nel caso di utilizzo congiunto dei due canali B della linea ISDN. Inoltre, i collegamenti *dial up* richiedono una fase di instaurazione della chiamata, l'assegnazione di uno o più canali di trasmissione a 64 kbit/s ed un rilascio esplicito della connessione al termine della stessa. Una nuova procedura di instaurazione è necessaria per attivare una nuova connessione.

73. Dal punto di vista tecnico, un accesso a banda larga supporta i medesimi servizi e contenuti fruibili con un accesso a banda stretta ma con una maggiore velocità, nonché consente di accedere ad alcuni servizi e contenuti di tipo video ed audio che, sebbene teoricamente accessibili anche mediante tecnologie di accesso commutato (*dial-up)*, risulterebbero talmente penalizzati dalla limitatezza di banda da risultare inutilizzabili. Inoltre, le tecnologie di accesso in banda larga consentono notevoli risparmi di tempo, sia nella fase di attivazione della connessione, che risulta essere pressoché immediata, sia durante la trasmissione dei dati, per la maggiore velocità raggiungibile. Infine, ad esclusione di alcuni casi, quali quello della trasmissione satellitare e dell'HDSL, le tecnologie in banda larga consentono la trasmissione contemporanea di voce e dati ad alta velocità sul medesimo portante trasmissivo.[20]

74. Entrambe le tipologie di accesso possono essere tariffate sia a consumo sia con modalità *flat*. La struttura delle tariffe, alla luce delle definizioni adottate, non può essere considerata un elemento caratterizzante dell'una o dell'altra tecnologia. Infatti, le differenze tecniche e funzionali tra le due tipologie di accesso ad Internet non dipendono dal tipo di tariffazione praticata.

---

[20] Si noti che, almeno in relazione alle tecnologie HDSL, la trasmissione contemporanea di voce è dati è comunque possibile ricorrendo a tecnologie *voice over* IP.

75. Come evidenziato dalla Commissione, gli esiti dell'analisi di sostituibilità tra i servizi in esame dipendono dall'ordine con cui si confrontano le due alternative. Infatti, per la maggior parte degli utenti di servizi a banda stretta, un accesso a banda larga rappresenta un servizio di qualità superiore che soddisfa esigenze di connessione più evolute. D'altro canto, gli utenti dei servizi a banda larga hanno esigenze che non potrebbero essere soddisfatte da un accesso a banda stretta. Dal punto di vista delle funzioni d'uso, quindi, tra le due modalità di accesso sussistono condizioni di sostituibilità asimmetrica: una connessione a banda larga è un sostituto accettabile di una connessione a banda stretta mentre una connessione a banda stretta non è un sostituto di una connessione a banda larga.

76. Dal punto di vista degli utenti di servizi a banda larga, un aumento non temporaneo del prezzo degli accessi a banda larga difficilmente provocherebbe una migrazione verso servizi a banda stretta di entità tale da rendere l'incremento di prezzo non profittevole per un monopolista ipotetico.

77. Dal punto di vista degli utenti di servizi a banda stretta, l'effettivo grado di sostituibilità esistente con i servizi a banda larga dipende dal differenziale tra i relativi prezzi: quanto minore sarà tale differenziale, tanto maggiore sarà la sostituibilità. Il confronto effettuato in Italia tra i prezzi praticati per le due tipologie di accesso evidenzia un differenziale di prezzi rilevante, con i prezzi dei servizi a banda larga pari a circa al doppio di quelli dei servizi a banda stretta.

Tabella 2 – Prezzi in Italia di un accesso a larga banda rispetto a quelli di un accesso a banda stretta (Euro – iva inclusa)

Anno	Banda stretta	Banda larga	Differenziale
2002	12,95	34,95	269%
2003	14,95	34,00	227%

Fonte: elaborazioni su dati OECD e Teligen.[21]

Dati gli attuali livelli di prezzo (Tabella 2), il test del monopolista ipotetico evidenzia che un aumento del prezzo dell'accesso a banda stretta (dell'ordine del 10%) non ha, nel periodo di riferimento di questa analisi di mercato, un impatto rilevante sulla migrazione della domanda verso i servizi a banda larga. Si conclude dunque che, dal punto di vista della domanda, i servizi di accesso a banda stretta ed i servizi di accesso a banda larga costituiscono mercati distinti.

78. Per fornire connettività a banda larga nel mercato al dettaglio, un fornitore di accessi a banda stretta dovrebbe disporre di un canale di trasmissione in grado di trasferire dati a velocità elevate alla postazione dell'utente finale. In assenza di interventi regolamentari, è improbabile che gli operatori che dispongono di una propria

[21] Il prezzi per l'anno 2002 sono stati tratti, per la banda stretta, dall'OECD *Communication Outlook* 2003 (20 ore al mese, *off-peak*, canone di accesso alla rete PSTN escluso), mentre, per la banda larga, dai siti web degli operatori; i dati riferiti all'anno 2003 sono tratti da: Teligen, 2004, *Internet access costs via a standard telephone line, ADSL, and Cable modem*.

rete a banda larga forniscano connettività all'ingrosso ad altri operatori. Gli ingenti investimenti necessari per la realizzazione di una rete proprietaria di accesso in banda larga rendono improbabile l'entrata nel mercato, in un arco di tempo ragionevole, di fornitori di accesso ad Internet a banda stretta in seguito ad un incremento del prezzo relativo. Dal lato dell'offerta, quindi le considerazioni appena svolte confermano le conclusioni raggiunte analizzando le condizioni di sostituibilità dal lato della domanda.

Conclusioni

79. L'analisi svolta dall'Autorità porta a risultati analoghi a quelli raggiunti dalla Commissione europea ed evidenziati nella Raccomandazione sui mercati rilevanti: con riferimento al periodo temporale coperto da questa analisi di mercato, in Italia il mercato dell'accesso a banda larga è distinto da quello dell'accesso a banda stretta.

OSSERVAZIONI DEGLI OPERATORI

80. Tutti gli operatori che hanno risposto alla consultazione pubblica condividono sostanzialmente le conclusioni dell'Autorità in merito alla distinzione del mercato dell'accesso a banda larga da quello dell'accesso a banda stretta, ai fini della caratterizzazione del mercato al dettaglio. Tuttavia, alcuni operatori aggiungono alcune considerazioni.

81. TI, pur condividendo le conclusioni dell'Autorità riguardo l'individuazione di mercati *retail* distinti per l'accesso a banda larga e l'accesso a banda stretta, ritiene che gli approfondimenti sulle caratteristiche del mercato dell'accesso a banda larga al dettaglio non siano funzionali all'oggetto e agli obiettivi della delibera 117/05/CONS.

82. Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali e Wind ribadiscono quanto espresso in risposta alla consultazione pubblica sui mercati 1 e 2 della Raccomandazione, ovvero che questi ultimi mercati dovrebbero includere tutti i servizi di accesso alla rete telefonica da postazione fissa indipendentemente dalla tecnologia utilizzata, quindi anche i servizi di accesso voce forniti attraverso l'utilizzo di tecnologie in banda larga (VoIP). Tali operatori sottolineano inoltre che, qualora l'Autorità decidesse di non includere all'interno dei mercati 1 e 2 i servizi di accesso voce forniti su tecnologie a banda larga, tali servizi andrebbero a loro avviso ricompresi all'interno del mercato al dettaglio dei servizi di accesso dati a banda larga, che comprenderebbe quindi sia i servizi di accesso dati che voce.

VALUTAZIONI DELL'AUTORITÀ

83. L'Autorità ribadisce quanto già detto al punto 47 di questo documento circa la necessità di procedere previamente alla caratterizzazione del mercato della banda larga al dettaglio al fine di poter compiutamente individuare il mercato all'ingrosso corrispondente.

84. L'Autorità ritiene che i servizi di accesso vocale offerti tramite tecnologie VoIP non rientrino nel mercato dell'accesso in banda larga al dettaglio, così come caratterizzato ai

fini dell'individuazione del corrispondente mercato all'ingrosso. Difatti, il servizio di accesso ai dati ed ai servizi correlati in postazioni fisse a banda larga ed i servizi di accesso voce forniti attraverso l'utilizzo di tecnologie VoIP non sono sostituibili o sufficientemente intercambiabili, in quanto non sono utilizzati dai consumatori per gli stessi fini: i servizi di accesso ai dati a banda larga permettono la trasmissione bidirezionale di dati ad alta velocità indipendentemente dal tipo di informazioni che viene codificato attraverso il protocollo IP; differentemente, i servizi vocali forniti attraverso l'utilizzo di tecnologie VoIP costituiscono uno solo dei tipi di informazioni che possono essere, dopo opportuna codifica, veicolati attraverso i canali trasmissivi a banda larga. Pertanto, questi ultimi possono tuttalpiù configurarsi come addizionali, e quindi complementari, e non come sostituibili rispetto ai servizi di puro accesso in banda larga.

85. L'Autorità è conscia del fatto che in alcuni casi anche servizi che non sono tra loro sostituibili possono rientrare nel medesimo mercato rilevante andando a formare quelli che vengono definiti *cluster markets*. Vi sono motivate ragioni economiche per dar luogo ad un *cluster market* quando le economie di varietà conseguibili al livello di produzione congiunta, di distribuzione e/o di consumo, sono tali da spingere le imprese a competere non su singoli servizi, ma sul loro insieme. Affermare, pertanto, che i servizi di accesso a banda larga ed i servizi VoIP formano un *cluster*, equivarrebbe ad affermare che un'impresa che producesse solo uno dei due servizi non sarebbe capace di competere con una che producesse entrambi i servizi, o perché i costi di produzione congiunta dei due servizi sono sostanzialmente inferiori ai costi di produzione disgiunta o perché i consumatori che acquistassero i due servizi disgiuntamente incorrerebbero in costi addizionali. L'Autorità non ritiene che, con riferimento al periodo di validità della presente analisi, le economie di produzione o di consumo congiunto siano tali da rendere necessaria l'inclusione dei due servizi di accesso a banda larga e di fonia vocale VoIP in un unico *cluster market*. A riprova di ciò l'Autorità adduce il non trascurabile numero di operatori che forniscono esclusivamente uno dei due servizi in questione. L'Autorità, comunque, adotta le opportune misure regolamentari volte a garantire la parità di trattamento fra le divisioni commerciali dell'operatore notificato e gli operatori che acquistano i servizi all'ingrosso da quest'ultimo.

2.1.2. Accesso a banda larga da rete fissa vs accesso a banda larga da rete mobile

86. La Raccomandazione sui mercati rilevanti definisce esplicitamente il mercato oggetto della presente analisi come mercato dell'accesso a banda a larga ai dati ed ai servizi correlati da una postazione fissa. Pertanto, la Commissione non include in tale mercato rilevante l'accesso ai dati da una postazione mobile. In considerazione del progressivo sviluppo delle tecnologie mobili di terza generazione, l'Autorità ritiene tuttavia opportuno verificare il grado di sostituibilità esistente tra un accesso a banda larga realizzato da una rete fissa ed un accesso a banda larga realizzato da una rete mobile.

87. In Italia, gli utenti di servizi di telefonia mobile di terza generazione risultano essere al 1° ottobre 2004 1.621.000, ma la percentuale di essi che fa uso delle possibilità di connettività ad internet in banda larga offerte da questa tecnologia di tipo mobile è marginale. Difatti, nel caso in cui la connessione avviene attraverso un terminale mobile, lo schermo ridotto del terminale non consente l'accesso a tutti i contenuti e servizi che sono accessibili da una postazione fissa, così come la mancanza di una tastiera di dimensioni adeguate limita le possibilità di interazione. Nel caso, invece, in cui la connessione avviene tramite computer (utilizzando una SIM *card* dell'operatore mobile inserita in una specifica *pc card*), le suddette limitazioni appaiono meno significative. Tuttavia, tale modalità di connessione risulta ancora poco diffusa in quanto allo stato attuale i gestori di reti mobili di terza generazione pubblicizzano principalmente i propri servizi di fonia e videofonia, pertanto l'uso da parte dei consumatori delle reti 3G per accesso ad Internet risulta ancora limitato.

88. In aggiunta, qualunque sia il terminale utilizzato, l'accesso da una rete mobile garantisce velocità di trasmissione sensibilmente inferiori ed una minore stabilità della connessione rispetto a quanto garantito da un accesso a banda larga da una postazione fissa.

89. Infine, come è possibile osservare dai dati riportati nella Tabella 3 e nella Tabella 5, le connessioni tramite rete mobile sono attualmente offerte a prezzi significativamente superiori a quelli praticati per le connessioni da rete fissa. Infatti, in relazione alle tariffe a consumo in funzione del volume di dati trasmessi, le offerte correntemente praticate dai gestori di telefonia mobile prevedono un prezzo per singolo Kbyte in ricezione e/o invio variabile fra i 0,003 ed i 0,006 Euro, corrispondente ad un prezzo per Mbyte compreso fra i 3,072 ed i 6,144 Euro. Tali prezzi, quando confrontati con quelli praticati dai gestori di servizi su rete fissa, che si assestano su valori prossimi ai 0,04 Euro per Mbyte, risultano di diversi ordini di grandezza superiori. Infine, in relazione alle tariffe a consumo in funzione della durata delle connessioni, si rileva che l'unica offerta praticata dai gestori mobili, risulta essere circa 4 volte superiore alle corrispondenti offerte di tipo fisso.

Tabella 3 - Prezzi di un accesso a larga banda da rete mobile rispetto a quelli di un accesso a banda larga da rete fissa (Euro – iva inclusa)

Offerte di navigazione in Internet in modalità UMTS - Euro (iva inclusa)						
Operatore	piano tariffario	attivazione	canone	Traffico incluso in ricezione e/o invio	costo per Kb aggiuntivo (iva inclusa)	costo per x min. di connessione (iva inclusa)
Vodafone	Internet a volume	0	0	0	0.006	-
Vodafone	Internet a Tempo	0	0	0	-	1,9 ogni 15 min
Tim	Internet UMTS	0	0	0	0.006	-
Tim	Maxxi Tim Web Time	20	0	20 MB (+ navigazione gratuita tutti i giorni dalle 18.00 alle 8.00 e sempre durante il weekend)	0.003	-
Tim	Maxxi Tim Web Facile	20	0	400 MB (solo verso APN ibox.tim.it)	0.006	-
Wind	Mega UMTS	20	0	fino a 1000 euro/mese di traffico	0.003	-
3	Fast Mobile Modem	0	0	0	0,004 (0,6 per ogni accesso)	-

90. Pertanto, dal lato della domanda, viste le differenze funzionali e di prezzo, le due tipologie di accesso a banda larga – da rete fissa e da rete mobile – non possono essere considerate sostitutive nella generalità dei casi ma rispondono a differenti condizioni di utilizzo, staticità verso mobilità.

91. Anche l'analisi di sostituibilità dal lato dell'offerta induce a definire il mercato dell'accesso a banda larga da postazione fissa come un mercato distinto da quello dell'accesso a banda larga da rete mobile. In assenza di interventi del regolatore nel mercato all'ingrosso delle offerte di connettività a banda larga da postazione fissa, è molto improbabile che, in seguito ad un incremento del prezzo relativo, gli operatori di rete mobile possano offrire servizi di accesso a banda larga da rete fissa in un arco di tempo ragionevole. Né, d'altra parte, è ipotizzabile la fornitura di un accesso a banda larga da rete mobile da parte di un operatore di rete fissa. La fornitura di servizi di comunicazione su reti mobili è, infatti, subordinata ad uno specifico regime autorizzatorio che, in assenza di offerte di accesso indiretto, impedisce agli operatori di rete fissa e agli ISP di poter offrire servizi di accesso ad Internet a banda larga da rete mobile.

Conclusioni

92. L'analisi condotta porta a concludere che i servizi di accesso a banda larga da rete fissa e quelli da rete mobile costituiscono due mercati distinti con riferimento al periodo temporale coperto da questa analisi di mercato.

OSSERVAZIONI DEGLI OPERATORI

93. La maggior parte degli operatori - Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali e Wind, ed anche Fastweb, Tele 2 e Welcome Italia - concorda con l'Autorità nel ritenere l'accesso a banda larga da rete fissa e quello da rete mobile, due mercati distinti. Anzi, alcuni di essi - Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali e Wind - aggiungono ulteriori motivazioni a supporto di tale posizione. In particolare, questi operatori pongono l'accento sulle differenze di carattere tecnico che distinguono i servizi mobili da quelli fissi, soprattutto in termini di banda disponibile per ogni utente, la quale risulta limitata nel caso di accesso da rete mobile a causa dall'impossibilità di aumentare indefinitamente il numero di celle sul territorio per motivi di ordine economico.

94. TI, invece, non condivide le conclusioni dell'Autorità in quanto, a suo avviso, l'attuale copertura delle piattaforme mobili di accesso a banda larga (GPRS, EDGE e in prospettiva UMTS) e la possibilità di utilizzo di dispositivi multi-accesso per la navigazione Internet (PC, PDA, telefonini, ecc.) stanno progressivamente accrescendo il grado di sostituibilità tra accessi a banda larga da rete fissa e da rete mobile.

95. AIIP, infine, pur condividendo l'orientamento dell'Autorità, ritiene necessario valutare, anche per il mercato dell'accesso a banda larga da rete mobile, se vi siano operatori con significativo potere di mercato e le misure regolamentari da imporre agli operatori che dispongono di tale potere. Secondo AIIP, tali misure dovrebbero consistere nell'obbligo di pubblicazione di un'offerta *wholesale* di servizi di accesso a banda larga da rete mobile (sia per la raccolta che per la terminazione), nell'obbligo di separazione contabile, nell'obbligo di non discriminazione tra le proprie divisioni commerciali ed i concorrenti ed, infine, nell'obbligo di controllo dei prezzi secondo il meccanismo del *retail minus.* A supporto di tale richiesta, AIIP richiama le considerazioni svolte dall'Autorità Antitrust con il procedimento di avvio della recente istruttoria - provv. n. 14045/05 - nei confronti di TIM, Vodafone e Wind, per abuso della posizione dominante detenuta individualmente sui servizi a banda larga di terminazione sulla loro rete e collettivamente sui servizi a banda larga di raccolta.

VALUTAZIONI DELL'AUTORITÀ

96. L'Autorità, sebbene riconosca la significatività del recente sviluppo di piattaforme mobili di accesso a banda larga, non ritiene che i due servizi di accesso a banda larga, da rete fissa e da rete mobile, siano sostituibili, sia dal lato dalla domanda sia dal lato dell'offerta, confermando le motivazioni illustrate nel documento di consultazione.

97. L'Autorità ritiene che, visto l'attuale quadro tecnologico e di mercato, i servizi da postazione fissa e da postazione mobile non siano percepiti dagli utenti come sostituti e che, il quadro tecnologico e di mercato cui si faceva riferimento poco sopra, non subirà nell'arco nei prossimi 18 mesi variazioni tali da inficiare le conclusioni raggiunte.

98. In merito alla richiesta di identificazione di un mercato rilevante dell'accesso a banda larga da rete mobile, l'Autorità concorda con le valutazioni sviluppate dalla Commissione nella Raccomandazione (al paragrafo 4.3.) che portano ad escludere il

mercato dei servizi di accesso dati a banda larga da rete mobile dai mercati suscettibili di regolamentazione *ex ante*. L'Autorità ritiene, infatti, che i servizi di accesso dati in banda larga da rete mobile costituiscano un mercato emergente - in quanto si tratta di servizi nuovi che fanno uso di infrastrutture completamente nuove (rete UMTS) – ove l'imposizione precoce di misure regolamentari potrebbe influire indebitamente sulle relative condizioni concorrenziali, ancora in fase di formazione.

2.1.3. I servizi di accesso a banda larga devono essere segmentati in funzione delle caratteristiche tecnico-qualitative come percepite dagli utenti?

99. Dal punto di vista dell'utente finale, la scelta di acquisto è funzione prevalentemente di due parametri: le prestazioni tecniche del servizio ed il prezzo. Infatti l'utente finale sceglierà di acquistare la connessione che meglio soddisfa le proprie esigenze ad un prezzo compatibile con la propria disponibilità a pagare. Poiché alle tecnologie di tipo simmetrico sono solitamente associate prestazioni superiori e sono almeno in linea di principio destinate ad una clientela più esigente, mentre alle tecnologie asimmetriche sono associate prestazioni inferiori, l'analisi della segmentazione del mercato sulla base delle caratteristiche tecnico/qualitative sarà svolta con l'obiettivo di determinare se i servizi di accesso a banda larga di tipo simmetrico e quelli di tipo asimmetrico rientrano nel medesimo mercato o se costituiscono mercati differenti.

100. In conformità a quanto indicato nelle Linee guida, L'Autorità ha esaminato le caratteristiche delle tecnologie disponibili sul mercato, i prezzi e l'uso cui esse sono destinate, nonché le condizioni di sostituibilità esistenti applicando il test del monopolista ipotetico. La **Tabella 4** richiama le caratteristiche e le prestazioni, illustrate nell'introduzione, delle tecnologie xDSL, della fibra ottica e delle tecnologie satellitari.

Tabella 4 – Principali caratteristiche delle tecnologie a banda larga

Caratteristiche	DSL				Fibra	Satellite monodirezionale	Satellite bidirezionale
	ADSL	VDSL	HDSL	SDSL			
Velocità Simmetrica	NO	NO	SI	SI	SI	NO	SI
Max banda disponibile in *downstream*	8 Mbit/s	52 Mbit/s	2 Mbit/s	2 Mbit/s	10 Mbit/s	400/800 Kbit/s	500 Kbit/s
Max banda disponibile in *upstream*	1 Mbit/s	3 Mbit/s	2 Mbit/s	2 Mbit/s	10 Mbit/s	56 Kbit/s	150 kbit/s
Trasmissione contemporanea di voce e dati	SI	SI	NO[22]	SI	SI	NO	NO

101. Le tecnologie come l'ADSL e le tecnologie satellitari monodirezionali – essendo di tipo asimmetrico – in quanto caratterizzate da velocità notevolmente superiori in *downstream* rispetto a quelle in *upstream*, soddisfano principalmente le esigenze dell'utenza, per lo più residenziale, che si connette ad Internet più per ricevere contenuti che per trasmetterli. Esse sono pertanto particolarmente adatte per scaricare dati dalla rete, per ricevere posta, per la ricezione di servizi video e/o audio in modalità *streaming* e per la navigazione in rete, tutte attività per le quali solitamente gli utenti ricevono un'elevata quantità di dati in *downstream* a fronte di un invio di pochi bit in *upstream* (relativi ai *click* del *mouse*). Queste tecnologie di accesso non consentono invece di svolgere pienamente tutte quelle attività, quali la videoconferenza ad elevata definizione oppure il telelavoro, per le quali si manifesta la necessità di inviare maggiori quantità di dati.

102. Gli accessi a banda larga realizzati con la tecnologia HDSL o SDSL, in fibra ottica o anche con la tecnologia satellitare di tipo bidirezionale – essendo di tipo simmetrico – sono rivolti ad utenti con esigenze più evolute; essi sono acquistati prevalentemente da utenti *business* che utilizzano applicazioni simmetriche (videoconferenza), ovvero che hanno l'esigenza di inviare in rete elevate quantità di dati e video oltre che di ricevere *files* dalla rete. Tuttavia, velocità di connessioni simmetriche sono ormai sempre più richieste anche dalle piccole e medie imprese e dagli utenti residenziali: si pensi al già menzionato telelavoro, alle applicazioni software *peer-to-peer* ed alle applicazioni di videotelefonia tramite webcam. In particolare, l'accesso in fibra ottica è attualmente acquistato anche da utenti residenziali, sebbene sino ad oggi questi ultimi ne abbiano fatto un uso soprattutto di tipo asimmetrico. A ottobre 2004, infatti, la clientela di Fastweb – il principale operatore che offre accessi a larga banda in fibra ottica - era rappresentata principalmente da utenti residenziali: gli utenti *business* rappresentavano solo il 15% del totale dei clienti, con una netta

[22] Si ricorda che la trasmissione contemporanea di voce e dati su tecnologie HDSL è comunque possibile ricorrendo a protocolli *voice over IP*.

prevalenza di piccole imprese e SOHO (*small office home office*) rispetto alle medie e grandi imprese.[23]

103. Un confronto delle condizioni economiche praticate dai principali operatori nelle offerte di accesso per le diverse tecnologie rileva la presenza di numerose opzioni disponibili per ciascuna tipologia di accesso, in termini di livello di prezzo, ampiezza di banda offerta e tipologia di fatturazione, *flat* o *semi-flat* (Tabella 5). Le condizioni economiche praticate sul mercato per ciascuna tecnologia oscillano in un *range* piuttosto ampio. Un'offerta ADSL di profilo molto elevato risulta addirittura più costosa rispetto ad un'offerta HDSL di profilo basso. Analogamente, vi sono alcune offerte di accesso in fibra che competono in termini di prezzo con offerte di tipo asimmetrico – ADSL e satellitari monodirezionali – ed altre che competono con offerte di tipo simmetrico. Inoltre, è interessante notare come Fastweb pratichi le medesime condizioni economiche per le connessioni in fibra ottica e per le connessioni ADSL che offrono velocità fino a 4 Mbit/s in ricezione e 0,5 Mbit/s in trasmissione. Non è possibile pertanto, allo stato attuale, determinare sulla base delle sole differenze di prezzo, se sia opportuno segmentare il mercato al dettaglio. In linea generale però gli utenti sono portati a considerare le tecnologie su fibra ottica come sinonimo di tecnologie simmetriche ad elevate prestazioni e ad identificare le tecnologie su rame come sinonimo di tecnologie asimmetriche di prestazioni medie.

[23] Fonte: sito web di Fastweb – http://company.fastweb.it.

Tabella 5 – Condizioni economiche degli accessi a larga banda -giugno 2004 (Euro, iva inclusa)

Operatore	Tecnologia	Offerta	Banda (Kbit/s) 640 128	640 256	1280 256	1600 384	400 128	500 128	2048 512	2048 2048	4096 512	10240 10240	Costo attiv.	costo annuale	Costo mensile	Costo *metered*	Nota costo metered
Infostrada	ADSL	Libero ADSL Free		x									0,00	0,0	0	1,9	all'ora con tariffazione al secondo
Tele2	ADSL	Tele2Internet ADSL Free		x									182,8	0,0	0	1,79	all'ora
TI	ADSL	Alice Free		x									28,00	0,0	0	2	no canone
TI	ADSL	Alice Time		x									154,80	155,4	13,0	0,9	all'ora con tariffazione al secondo
Tiscali	ADSL	ADSL Mega	x										154,99	155,4	13,0	0,05	per ogni 1 MB scambiato
TI	ADSL	Alice 20 Ore		x									154,80	299,4	25,0	1,5	all'ora con tariffazione al secondo
Tiscali	ADSL	ADSL Ore	x										154,99	299,4	25,0	1,5	offerta semiflat (20 ore incluse nel costo mensile + 1,5 all'ora)
Tele2	ADSL	Tele2Internet ADSL 640		x									154,80	407,4	34,0	0	offerta flat
Infostrada	ADSL	Libero ADSL Flat		x									0,00	419,4	35,0	0,0	offerta flat
Fastweb	ADSL	Mega Internet 10 ore							x				95/170	420	35	1,5-1,9	all'ora: *con tariffazione ogni 20' ** con tariffazione al "
TI	ADSL	Alice Flat		x									154,80	443,4	37,0	0,0	offerta flat
Tiscali	ADSL	ADSL Sempre	x										154,99	443,4	37,0	0,0	offerta flat
Mc link	ADSL	ADSL Family 640		x									0,0	460,8	38,4	0,0	offerta flat
Tin	ADSL	ADSL Family		x									154,80	515,4	43,0	0	offerta flat
Albacom	ADSL	Adsl Standard Light		x									66	516	43	0	offerta flat
Fastweb	ADSL	Mega Internet 10 ore									x		110/185	564	47	1,5*-1,9**	all'ora: *con tariffazione ogni 20' ** con tariffazione al "
Fastweb	Fibra	Mega Internet 10 ore										x	95/170	564	47	1,5*-1,9**	all'ora: *con tariffazione ogni 20' ** con tariffazione al "
Fastweb	ADSL	Mega Internet Notte											95/170	588	49	1,5*-1,9**	all'ora: *con tariffazione ogni 20' ** con tariffazione al "
Mc link	ADSL	ADSL Work@home 1280			x								0,0	705,6	58,8	0,0	offerta flat
Fastweb	ADSL	Mega Internet Notte									x		110/185	732	61	1,5*-1,9**	all'ora: *con tariffazione ogni 20' ** con tariffazione al "

Operatore	Tecnologia	Offerta	Banda (Kbit/s) 640	640	1280	1600	400	500	2048	2048	4096	10240	Costo attiv.	costo annuale	Costo mensile	Costo *metered*	Nota costo metered
			128	256	256	384	128	128	512	2048	512	10240					
Fastweb	Fibra	Mega Internet Notte										x	95/170	732	61	1,5*-1,9**	all'ora: *con tariffazione ogni 20' **con tariffazione al "
TI	ADSL	Alice Mega			x								188,40	779,4	65,0	0,0	offerta flat
Fastweb	ADSL	Mega Internet Giorno e Notte							x				95/170	780	65	0	offerta flat
Fastweb	ADSL	Negozi e Microbusiness									x		120	792	66	1,8	all'ora
Fastweb	Fibra	Negozi e Microbusiness									x		120	792	66	1,8	all'ora
T.net	HDSL	HDSL Easy Pay								x			250	839,4	70,0	0,041	per MB scambiato
Fastweb	ADSL	Mega Internet Giorno e Notte									x		110/185	924	77	0	offerta flat
Fastweb	Fibra	Mega Internet Giorno e Notte										x	95/170	924	77	0,0	offerta flat
T.net	HDSL	HDSL a Consumo								x			450	1080,0	90,0	0,041	per MB scambiato
Fastweb	ADSL	Professionisti									x		120	1.152	96	0	
Fastweb	Fibra	Professionisti									x		120	1.152	96	0	
Tiscali	satellite	SAT premium					x						552	1152	96,0	0	fino a 1,5 GB scambiati
Mc link	ADSL	ADSL office 1280			x								240,0	1209,6	100,8	0,0	offerta flat
Mclink	HDSL	HDSL								x			780,0	1487,4	123,9	464,76	per ogni 10 GB + 10 GB di traffico inclusi nel costo di attivazione
Mc link	ADSL	ADSL Company 1280			x								240,0	1784,9	148,7	0,0	offerta flat
Mc link	ADSL	ADSL Company 1600				x							240,0	1987,2	165,6	0,0	offerta flat
Albacom	ADSL	Adsl Standard Plus		x									130	2292	191	0	offerta flat
Tiscali	Satellite	SAT lan						x					552	2865,6	238,8	0	fino a 3 GB scambiati
Mclink	SHDSL	SHDSL Basic								x			420	7200,0	600	0,0	offerta flat

Fonte: siti web degli operatori

104. Per l'insieme delle considerazioni esposte, l'applicazione del test del monopolista ipotetico rileva l'esistenza di condizioni di sostituibilità asimmetrica tra le due tipologie di servizi di accesso a banda larga. Gli utenti che già dispongono un accesso in fibra percepiscono un accesso di tipo asimmetrico come servizio non sostituibile. Di conseguenza, un aumento non temporaneo del prezzo di un accesso simmetrico di circa il 10% difficilmente determinerebbe una migrazione di utenti verso servizi DSL (soprattutto se ADSL) tale da rendere tale incremento non profittevole. Con il passaggio a tecnologie su rame (soprattutto se ADSL), infatti, gli utenti si priverebbero della possibilità di usufruire di tutti i servizi che richiedono un'ampia banda sia in *downstream* sia in *upstream*. Viceversa un aumento del 10% dei prezzi dei servizi su rame potrebbe facilmente determinare uno spostamento della domanda di mercato verso i servizi simmetrici che, a fronte di un prezzo non necessariamente superiore, garantiscono una serie di applicazioni e servizi aggiuntivi. In particolare, nelle aree in cui è disponibile l'accesso in fibra ottica, è molto probabile che un aumento del 10% dei servizi ADSL provochi uno spostamento della domanda verso i servizi in fibra, tale da rendere tale incremento di prezzo non profittevole.

105. I servizi di accesso a banda larga di tipo simmetrico e quelli di tipo asimmetrico sono sostituibili anche dal punto di vista dell'offerta del mercato. Un operatore che offre accessi a banda larga di tipo simmetrico può facilmente offrire anche accessi di tipo asimmetrico (o viceversa, un operatore che offre accessi a banda larga di tipo asimmetrico può facilmente offrire anche accessi di tipo simmetrico) utilizzando la medesima infrastruttura di rete, e dunque senza incorrere in spese elevate.

Conclusioni

106. La caratterizzazione del mercato *retail* porta ad individuare un unico mercato dei servizi di accesso a banda larga a prescindere dalle caratteristiche tecnico/qualitative, pertanto i servizi di tipo asimmetrico e quelli di tipo simmetrico rientrano nel medesimo mercato.

OSSERVAZIONI DEGLI OPERATORI

107. TI ritiene che il mercato 12 comprenda tutte le tipologie di accesso a banda larga ad eccezione delle linee affittate e riscontra l'esistenza di una sostituibilità asimmetrica, dal lato della domanda, tra i servizi di accesso "simmetrico" basati su fibra, rivolti alla clientela affari di grandi dimensioni o con esigenze particolari di accesso, e i servizi di accesso basati su rame, prevalentemente "asimmetrici", con velocità massime inferiori e rivolti alla generalità della clientela residenziale ed affari con esigenze non particolarmente sofisticate. Secondo TI, tale segmentazione dei mercati *retail* non implica necessariamente la separazione dei corrispondenti mercati *wholesale*, ma può comportare una differenziazione dei *remedies*.

108. Su quest'ultimo punto, anche Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali, Wind, Tele 2 e Welcome Italia sono sostanzialmente d'accordo. Tali operatori, infatti, pur ritenendo in buona misura condivisibili le valutazioni svolte dall'Autorità, sottolineano la necessità di considerare le diversità oggettive che caratterizzano la fornitura di prodotti, sia *wholesale* sia *retail*, per il mercato residenziale e per il mercato affari. Pertanto essi, pur ritenendo che tali differenze non giustifichino la definizione di due mercati distinti, sostengono che sia importante garantire la salvaguardia delle specifiche peculiarità attraverso, ad esempio, la definizione di obblighi appropriati in capo a TI, come la definizione di SLA differenti.

109. Questi stessi operatori, come anche Fastweb – che pure condivide l'orientamento espresso dall'Autorità - rilevano anche l'importanza di poter coordinare e gestire ordinativi complessi, da intendersi come ordinativi multipli, anche di servizi afferenti a listini diversi relativi ad un medesimo cliente, sia monosede sia multisede.

110. Infine, tali operatori ritengono che la definizione del mercato oggetto di consultazione non possa essere assunta staticamente, ma debba invece, quanto più possibile, tenere conto dell'innovazione tecnologica. In particolare, tali operatori ritengono che lo sviluppo dei servizi VoIP renda discutibile l'inclusione nel mercato dell'accesso satellitare mono-direzionale che, per ragioni intrinseche legate alle caratteristiche del canale di ritorno, non è idoneo alla loro fornitura. Inoltre, a parere di Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali e Wind - ed anche Tele 2 e Welcome Italia - l'esclusione di tale tecnologia consentirebbe di rispecchiare meglio l'effettiva situazione concorrenziale del mercato al dettaglio, laddove il servizio di accesso satellitare monodirezionale è percepito dalla clientela come un'opzione di *second best*, utilizzabile in assenza di servizi di accesso a banda larga in altre tecnologie.

111. AIIP, invece, non condivide l'orientamento proposto in quanto ritiene che vi siano tre differenti mercati di servizi di accesso a banda larga - accesso tramite tecnologia xDSL, accesso tramite fibra ottica e accesso da rete mobile - diversi per tecnologia e domanda, nei quali valutare se vi siano operatori dominanti ed individuare, quindi, le misure di regolamentazione.

VALUTAZIONI DELL'AUTORITÀ

112. Come argomentato nel documento di consultazione, l'Autorità ritiene che non sia determinante, ai fini dell'individuazione del mercato rilevante, caratterizzare due mercati al dettaglio distinti sulla base della clientela servita, residenziale o non residenziale, pur riconoscendo l'esistenza di alcune differenze fra le diverse tipologie di clienti. L'Autorità percepisce, altresì, l'esigenza manifestata dagli operatori di garantire che nel mercato *wholesale* siano salvaguardate tali differenze. A tal fine l'Autorità, nell'imposizione degli obblighi regolamentari, ove possibile, applica differenti condizioni attuative degli obblighi stessi. In particolare, nell'applicazione dell'obbligo di non discriminazione, l'Autorità garantisce che le condizioni di fornitura che l'operatore avente significativo potere nel mercato all'ingrosso applica alla propria clientela finale, siano replicabili dagli operatori alternativi che si riforniscono dall'operatore notificato. Per quanto concerne la segmentazione del mercato sulla base della tecnologia trasmissiva, l'Autorità rileva che un'eventuale definizione più restrittiva, che escludesse le tecnologie satellitare e fibra ottica, non modificherebbe né l'individuazione del soggetto dotato di significativo potere di mercato, né gli obblighi regolamentari ad esso imposti.

113. In tale ottica, e con riferimento alle criticità illustrate da alcuni operatori in merito ai clienti multi-sede e multi-tecnologia, l'Autorità, come si vedrà con maggiore dettaglio al punto 387, garantisce agli operatori acquirenti del servizio all'ingrosso di poter coordinare in modo efficace ordinativi multipli, anche di servizi afferenti a listini diversi relativi ad un medesimo cliente, sia mono-sede sia multi-sede.

114. L'Autorità non condivide le critiche rivolte da alcuni operatori circa l'inclusione nel mercato al dettaglio dei servizi di accesso satellitare mono-direzionale. Difatti, l'Autorità ritiene che i servizi VoIP, in quanto non ritenuti parte del mercato dei servizi di accesso a banda larga *retail*, come argomentato ai punti 84 ed 85, non possano

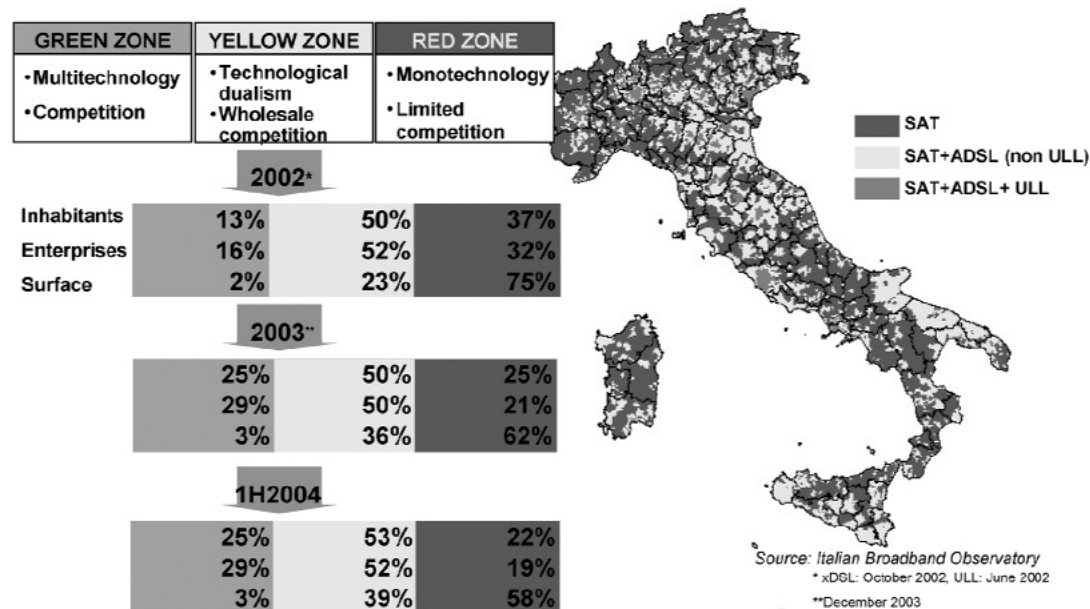
influenzare la caratterizzazione del mercato dell'accesso in banda larga al dettaglio e quindi la determinazione delle tecnologie che vi rientrano.

115. Infine, l'Autorità non condivide le osservazioni sollevate da AIIP. Con riferimento alla sostituibilità fra accesso a banda larga da rete fissa ed accesso a banda larga da rete mobile, si rimanda a quanto detto al punto 98; con riferimento alla sostituibilità tra servizi di accesso in banda larga su tecnologia xDSL e servizi di accesso in banda larga su fibra, l'analisi svolta nel documento di consultazione mostra chiaramente che le caratteristiche tecniche e la destinazione d'uso dei servizi sopra menzionati, le relative condizioni economiche, nonché le condizioni di sostituibilità prevalenti dal lato della domanda e da quello dell'offerta portano a concludere che i servizi di accesso in banda larga su tecnologia xDSL e servizi di accesso in banda larga su fibra facciano parte del medesimo mercato rilevante.

2.1.4. Confini geografici del mercato dell'accesso a banda larga al dettaglio

116. Il mercato geografico comprende un'area in cui le condizioni della concorrenza sono simili o sufficientemente omogenee e che può essere distinta dalle aree adiacenti, in cui le condizioni della concorrenza sono sostanzialmente diverse.

117. Un'analisi della diffusione sul territorio nazionale dei servizi di connettività a banda larga – l'Osservatorio Banda larga condotto da una società di consulenza in sinergia con le attività del Comitato Esecutivo per la Larga Banda istituito dal Ministro per l'Innovazione e le Tecnologie e dal Ministero delle Comunicazioni - consente di ripartire l'Italia in tre differenti fasce che si contraddistinguono per la numerosità delle tecnologie disponibili e le prestazioni associate alle diverse tecnologie, nonché per il numero di operatori presenti (Figura 2).

Figura 2 – Diffusione dei servizi a banda larga in Italia, giugno 2003.

Fonte: Between, Osservatorio Banda larga.

a. una prima fascia copre circa il 25% della popolazione e circa il 3% del territorio italiano. Tale fascia racchiude le aree in cui sono presenti le offerte in tecnologia

DSL dell'operatore *incumbent* e degli OLO - che ricorrono sia alle offerte DSL *wholesale* sia all'ULL - le offerte satellitari e gli accessi in fibra ottica, ad oggi presenti solo in alcune aree metropolitane (Milano, Genova, Torino, Bologna, Napoli, Roma e Reggio Emilia).

b. una seconda fascia copre circa il 53% della popolazione e circa il 39% del territorio. Tale fascia racchiude i territori dove sono presenti le offerte DSL dell'operatore *incumbent* e degli altri operatori che utilizzano solo le modalità *wholesale*, nonché le offerte satellitari.

c. una terza fascia copre circa il 22% della popolazione e circa il 58% del territorio. Tale fascia copre quella porzione del territorio servita solo dalla tecnologia satellitare.

118. L'analisi svolta evidenzia una diffusione irregolare dei servizi a banda larga sul territorio italiano: in alcune aree metropolitane sono disponibili più tecnologie a banda larga ed è presente un numero consistente di operatori grazie anche alla disponibilità del servizio di accesso disaggregato alla rete locale, mentre nelle aree più remote del Paese l'unica soluzione di accesso a servizi a banda larga è costituita dal satellite.

119. Nelle aree appartenenti alla fascia verde si sta dunque sviluppando un maggior livello di competizione, incrementato dallo sviluppo di una concorrenza tra infrastrutture, grazie alla presenza della fibra ottica, oltre che di una concorrenza tra servizi. Tuttavia, l'Autorità ritiene che l'effettivo livello di competizione di mercato presente oggi in queste aree, e che presumibilmente si svilupperà nel periodo coperto da questa analisi di mercato, non è ancora sostanzialmente diverso da quello presente nel resto del Paese.

120. La presenza di una sufficiente omogeneità delle condizioni concorrenziali in tutto il territorio italiano è confermata dalle politiche commerciali adottate dagli operatori presenti nel mercato. Sia l'*incumbent* sia gli operatori alternativi, infatti, adottano politiche promozionali e commerciali omogenee a livello nazionale. Telecom Italia ad esempio pratica un unico prezzo a livello nazionale per le offerte DSL, sia che il servizio venga offerto nelle aree ove è presente solo l'offerta satellitare, sia che venga offerto nelle aree in cui è presente anche l'offerta in fibra ottica.

121. Per l'insieme delle condizioni sopra esposte, ed in coerenza con il provvedimento n. A285 dell'Autorità garante della concorrenza e del mercato, l'Autorità ritiene che il mercato dell'accesso a banda larga al dettaglio si caratterizzi come mercato nazionale. In tale contesto, ed in particolare per la presenza di un *common pricing constraint* a livello nazionale, non appare necessaria l'applicazione del test del monopolista ipotetico, suggerita dalle Linee guida come strumento di analisi dei confini geografici del mercato rilevante.

OSSERVAZIONI DEGLI OPERATORI

122. TI sottolinea la presenza di alcune aree geografiche (i principali sei distretti telefonici: Bologna, Genova, Milano, Napoli, Roma e Torino) in cui la concorrenza nei mercati dell'accesso a banda larga - *retail* e *wholesale* – è più sviluppata della media nazionale, grazie alla concentrazione delle infrastrutture di accesso alternative in fibra e della domanda di linee in *unbundling* utilizzate per l'accesso *broadband*. Secondo TI, tale eterogeneità del contesto competitivo dovrebbe fare scaturire una segmentazione geografica del mercato.

123. Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali e Wind – ed anche Tele 2, Welcome Italia e Fastweb - concordano con l'analisi condotta dall'Autorità.

124. Infine, AIIP è d'accordo nel considerare quale unico mercato nazionale sia quello dei servizi di accesso a banda larga via xDSL, sia quello dei servizi di accesso a banda larga mediante rete mobile, mentre ritiene che l'ambito geografico dei servizi di accesso a banda larga via fibra ottica sia locale.

VALUTAZIONI DELL'AUTORITÀ

125. Come sopra esposto, l'Autorità è consapevole che nel territorio nazionale vi siano delle aree in cui vi è una diversa disponibilità del servizio di accesso disaggregato alla rete locale così come vi è un diverso livello di sviluppo di infrastrutture alternative (in particolare in fibra ottica). Tuttavia, l'Autorità ribadisce che l'effettivo livello di concorrenza presente oggi in queste aree, e che si svilupperà nell'intervallo di tempo di riferimento della presente analisi di mercato, non è sostanzialmente diverso da quello presente nel resto del Paese. In altri termini, la sopra evidenziata disomogenea caratterizzazione territoriale delle infrastrutture trasmissive ai fini della fornitura al pubblico di servizi a larga banda non si traduce in una segmentazione territoriale del contesto competitivo.

126. Ciò è testimoniato in primo luogo dall'adozione di politiche commerciali uniformi su tutto il territorio nazionale da parte degli operatori di mercato. Sia TI che gli operatori alternativi adottano infatti politiche di prezzo che risultano essere omogenee su tutto il territorio nazionale, a prescindere dal numero e dalla tipologia di infrastrutture trasmissive presenti sul territorio.

127. In tal senso, l'attuale scenario di mercato evidenzia, in secondo luogo, come le diverse tecnologie vengano utilizzate dai principali operatori in modo da risultare complementari, e non sostitute, alla definizione di un'unica offerta nazionale di servizi a larga banda omogenei in termini di tipologia, denominazione e prezzo. Di conseguenza, ed in virtù della definizione di un unico mercato *retail* dell'accesso a larga banda (v. supra), non appare condivisibile la posizione espressa dall'AIIP secondo cui l'accesso a larga banda sarebbe caratterizzato da una diversa definizione del mercato geografico a seconda del portante trasmissivo utilizzato per la fornitura dei servizi al pubblico (nazionale per xDSL e rete mobile, locale per fibra ottica).

128. Per l'insieme delle condizioni sopra esposte, l'Autorità ritiene che il mercato dell'accesso a banda larga al dettaglio, comprensivo di tutte le tecnologie trasmissive sopra analizzate (xDSL, fibra ottica e satellite), si caratterizzi come mercato nazionale.

2.1.5. Conclusioni in merito alla caratterizzazione del mercato al dettaglio dei servizi di accesso ad Internet in banda larga

129. Il mercato dell'accesso a banda larga al dettaglio si caratterizza come l'offerta e la domanda di servizi di accesso ad Internet a velocità superiori a quelle consentite da un accesso di tipo commutato; esso comprende sia i servizi simmetrici sia quelli asimmetrici. Il mercato è nazionale.

OSSERVAZIONI DEGLI OPERATORI

130. Le risposte fornite dagli operatori al quesito n°5 richiamano in linea di massima quanto da essi già rilevato in relazione ai quesiti precedenti.

131. Solo alcuni operatori – Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali e Wind, Tele 2 e Welcome Italia – in aggiunta, precisano che la definizione fornita dall'Autorità al paragrafo 88 del documento di consultazione non sia formulata in modo appropriato e che sia incoerente con quanto sostenuto dalla stessa Autorità nel resto del documento, in quanto parrebbe includere anche i servizi di accesso da postazione mobile. Pertanto, tali operatori ritengono che il mercato dell'accesso a banda larga al dettaglio debba essere definito come "l'offerta e la domanda di servizi di accesso dati in postazione fissa a velocità superiori ai 128 Kbit/sec in entrambe le direzioni (*upload* e *download*)".

VALUTAZIONI DELL'AUTORITÀ

132. L'Autorità riconosce che il mercato dell'accesso a banda larga al dettaglio, coerentemente con l'analisi svolta, debba essere caratterizzato come l'offerta e la domanda di servizi di accesso ai dati ed ai servizi correlati da postazione fissa che si contraddistinguono per una capacità in entrata superiore a quelle consentite da un accesso commutato. Esso comprende servizi simmetrici ed asimmetrici ed ha dimensione geografica nazionale.

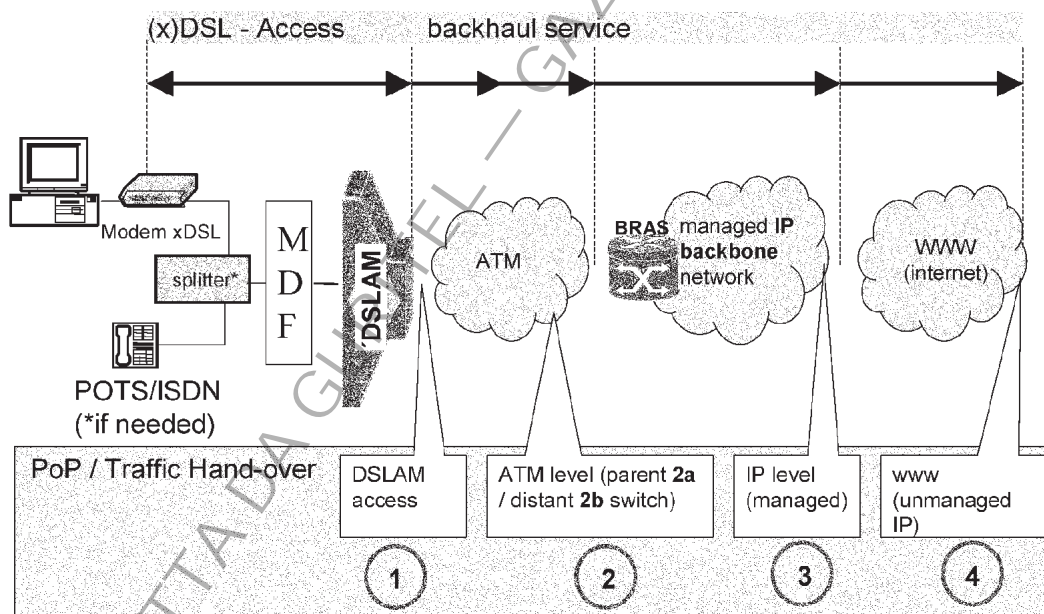
IL MERCATO MERCEOLOGICO DELL'ACCESSO A BANDA LARGA ALL'INGROSSO

133. In questa sezione l'Autorità definisce il mercato dell'accesso a banda larga all'ingrosso dal punto di vista del prodotto, alla luce della descrizione fornita del corrispondente mercato al dettaglio. Come già anticipato, i servizi oggetto dell'analisi sono i servizi di accesso a banda larga forniti ad operatori di telecomunicazione e/o ad Internet Service Provider (ISP), che consentono a questi ultimi di fornire servizi di accesso a banda larga agli utenti finali.

134. Attualmente in Italia il servizio *wholesale* a flusso numerico in tecnologia xDSL rappresenta pressoché l'unica tipologia di accesso a banda larga venduta nel mercato all'ingrosso. In tal senso sarebbe possibile individuare un mercato più limitato coincidente con le sole tecnologie xDSL; tuttavia una tale definizione non modificherebbe in alcun modo sia l'individuazione del soggetto dotato di significativo potere di mercato, sia la definizione degli obblighi regolamentari ad esso da applicati. Nell'ambito del quadro regolamentare ONP Telecom Italia è obbligata a rendere disponibile agli OLO, e successivamente anche agli ISP, un'offerta di servizi xDSL all'ingrosso, a condizioni tecniche ed economiche regolamentate, in tutti gli ambiti geografici in cui servizi basati su tecnologie xDSL fossero offerti all'utenza finale da parte di proprie divisioni commerciali, nonché di società controllate, controllanti, collegate o consociate.

135. Il servizio *wholesale* a flusso numerico (*bitstream*) su tecnologia xDSL consiste nella fornitura da parte dell'operatore di accesso della rete PSTN della capacità trasmissiva tra la postazione di un utente finale ed il punto di presenza di un operatore o ISP che vuole offrire il servizio a banda larga all'utente finale. L'accesso a flusso numerico consente la trasmissione di dati bidirezionale – simmetrica o asimmetrica - a banda larga: l'operatore di accesso installa le apparecchiature DSL necessarie – opportunamente configurate nel permutatore –, le collega ad alta velocità con la sede del cliente e, successivamente, rende questo collegamento disponibile ad operatori terzi per

la commercializzazione agli utenti finali di servizi a banda larga. A seconda di dove si colloca il punto di presenza dell'operatore acquirente del servizio, il *bitstream* access può comprendere solo l'infrastruttura di accesso - qualora l'operatore sia interconnesso al livello di centrale locale, dove è installato il DSLAM - oppure può comprendere anche il trasporto su rete ATM o IP, qualora l'operatore sia interconnesso a livelli più elevati della rete, ovvero su un nodo *parent* o *distant* della rete ATM o su un nodo del *backbone* IP (Figura 3). Se invece l'operatore di accesso fornisce anche la connettività Internet nazionale ed internazionale, tale servizio all'ingrosso è tecnicamente il medesimo di quello offerto dall'operatore di accesso sul mercato finale. L'operatore/ISP acquirente del servizio all'ingrosso non avrà alcuna esigenza infrastrutturale e si limiterà ad apporre il proprio marchio sul servizio, a distribuirlo e a fatturarlo all'utente finale. Quindi tale servizio, che comprende gli elementi di rete che nella sottostante Figura 3 vanno dall'utente finale fino al punto 4, si configura come un servizio di rivendita pura che non consente alcuna possibilità di differenziazione del servizio *retail* dell'operatore/ISP rispetto a quello offerto dall'operatore di accesso. Pertanto, come è evidenziato nella Raccomandazione, il servizio di rivendita costituisce un servizio differente dal *bitstream access* ed, in quanto tale, non rientra nel mercato oggetto d'analisi.

Figura 3 – *bitstream* access

Fonte: ERG, Common Position del 2 aprile 2004

136. In linea teorica, la rete di accesso può essere realizzata oltre che con le tecnologie su rame, anche con tecnologie satellitare, fibra, CDN. Difatti, nel mercato all'ingrosso, oltre alla connettività su tecnologia xDSL, viene venduta anche connettività satellitare. Netsystem, il primo operatore italiano di connettività a banda larga via satellite, è attivo sia nel mercato *retail* sia nel mercato *wholesale*, con la vendita di accessi via satellite ad altri operatori di telecomunicazioni. A fine del 2002, Netsystem ha siglato un accordo commerciale per la fornitura di accessi a condizioni

wholesale con Telecom Italia, che grazie a tale tecnologia può offrire servizi a banda larga sull'intero territorio nazionale.

137. In relazione agli accessi in fibra ottica, invece, gli operatori che hanno steso la fibra fino a casa degli utenti si limitano ad alimentare le proprie divisioni commerciali per la vendita del servizio nel mercato *retail* e non offrono, attualmente, alcun servizio nel mercato all'ingrosso ad altri operatori/ISP.

138. In relazione all'uso di circuiti diretti numerici (segmenti terminali) per la tratta di accesso di servizi all'ingrosso di accesso ad Internet in banda larga, deve essere specificato che essi sono sottoposti ad una particolare regolamentazione a prescindere dall'uso che ne viene effettuato e in aggiunta costituiscono un mercato separato (individuato dalla raccomandazione – mercato n° 13). Pertanto l'Autorità non ritiene opportuno occuparsene in questa sede.

139. I servizi a banda larga possono essere forniti agli utenti finali anche ricorrendo all'accesso disaggregato all'ingrosso alla rete locale. Al fine di definire il mercato *wholesale* dal punto di vista del prodotto, l'Autorità ha ritenuto quindi opportuno valutare in primo luogo le condizioni di sostituibilità esistenti tra il servizio di accesso disaggregato alla rete locale ed il servizio *bitstream*, allo scopo di convalidare per il mercato italiano quanto detto dalla Commissione europea nella Raccomandazione. Sebbene il servizio *bitstream* e l'accesso disaggregato alla rete locale rappresentino due modalità alternative a disposizione degli operatori per fornire servizi a banda larga agli utenti finali, la Commissione ritiene che le imprese non valutino tali modalità di approvvigionamento del canale di trasmissione come sostituibili e pertanto costituiscono due mercati distinti: "un operatore che si serve delle reti locali disaggregate di norma non considererà un'altra forma di servizio di accesso a banda larga all'ingrosso quale possibile sostituto".[24] Successivamente, l'Autorità ha analizzato il grado di sostituibilità esistente tra il servizio *bitstream* ed i servizi all'ingrosso in fibra e satellitari al fine di verificare se costituiscono un unico mercato o mercati distinti.

2.2.1 *Servizi di accesso disaggregato alla rete locale vs servizi di accesso bitstream*

140. In termini di caratteristiche tecniche, il servizio *bitstream* differisce sostanzialmente dai servizi di accesso disaggregato alla rete locale.

141. Come è stato illustrato in precedenza, con l'acquisto del *bitstream* access un operatore ottiene una capacità trasmissiva (che può essere asimmetrica) fra un utente finale ed un punto di interconnessione messo a disposizione dell'operatore stesso. In particolare, il proprietario della rete installa le prescelte apparecchiature x-DSL – opportunamente configurate nel permutatore – e le collega ad alta velocità con la sede del cliente, rendendo questo collegamento disponibile a operatori terzi per la commercializzazione agli utenti finali di servizi a banda larga. L'accesso a flusso numerico - *bitstream* - consente la trasmissione di dati bidirezionale a banda larga.

142. L'accesso completamente disaggregato alla rete locale (full ull) e l'accesso completamente disaggregato alla sotto rete locale (sub-loop ull) sono forme di accesso fisico che autorizzano l'operatore acquirente all'uso esclusivo di tutto lo spettro di frequenze disponibile sulla coppia elicoidale metallica. Il servizio di accesso condiviso alla rete metallica (shared access) autorizza invece l'uso della parte superiore dello spettro frequenziale. Le diverse soluzioni di accesso disaggregato, opportunamente

[24] Memorandum esplicativo della Raccomandazione sui mercati rilevanti, pag. 25.

potenziate con elementi x-DSL, rappresentano uno dei modi per assicurare alle imprese un adeguato canale per la trasmissione dei dati.

143. La principale caratteristica dirimente per la caratterizzazione del servizio *bitstream*, da un lato, e dei servizi di accesso disaggregato alla rete locale, dall'altro, è il grado di controllo della capacità trasmissiva a disposizione dell'operatore che acquista il servizio all'ingrosso. Nel caso del *bitstream* access è il fornitore del servizio ad avere il controllo del collegamento con l'utente finale; nel caso dell'accesso disaggregato, tale controllo è dell'operatore acquirente. Di conseguenza, per un operatore che voglia offrire servizi a banda larga ad utenti finali, l'acquisto dell'ULL garantisce maggiori discrezionalità nella qualificazione della linea acquistata e quindi maggiori autonomia dall'operatore proprietario della rete di accesso nella fornitura dei propri servizi *retail*.

144. Inoltre, con riferimento alla copertura geografica di tali servizi, nel mercato italiano i servizi disaggregati sono offerti su un sottoinsieme delle aree coperte dal *bitstream*: infatti, i servizi *bitstream* sono usualmente offerti anche nei siti predisposti per l'accesso disaggregato, oltre che in tutti i siti dove l'operatore storico fornisce servizi xDSL agli utenti finali. L'accesso disaggregato alla rete locale è attivo su 572 siti che coprono circa il 25% della popolazione ed il 29% delle imprese; i servizi *bitstream*, a metà del 2003, erano presenti nei comuni dove sono ubicati il 65% delle famiglie italiane e il 67% delle imprese (incluse le amministrazioni pubbliche). Inoltre, Telecom Italia pianificava di estendere la fornitura del servizio ad altri 500 comuni entro la fine del 2003, incrementando la copertura della popolazione e delle imprese, rispettivamente, al 72% e al 75%.

145. E' utile notare come la diversità nell'operatore che controlla la capacità trasmissiva e la differente copertura geografica contraddistinguano e caratterizzino anche quei servizi, lo shared access da un lato e l'accesso *bitstream wholesale* dall'altro, che appaiono, in termini di funzionalità, più contigui (entrambi abilitano esclusivamente la parte dello spettro elettromagnetico dedicata alla trasmissione dati).

146. Al fine di valutare il grado di sostituibilità tra i servizi di accesso disaggregato alla rete metallica e i servizi *bitstream*, l'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni ha analizzato le condizioni economiche di offerta, riscontrando difformità nei prezzi dei servizi. L'Autorità ritiene che tali differenze nei prezzi riflettano le differenze nei servizi: l'accesso disaggregato alla rete locale è uno degli input che, combinato con altri elementi di rete e con attività di gestione di un certo rilievo, genera il bene dell'accesso a servizi voce e dati, che poi viene venduto agli utenti finali. Il *bitstream* è invece un prodotto disponibile a livello *wholesale* che richiede minori attività e combinazioni con altri input per essere venduto all'utente finale.

147. La struttura tariffaria dei servizi in esame si articola in contributi di attivazione una tantum (contributi di impianto) e in canoni mensili. La Tabella 6 riporta i contributi di attivazione relativi ad alcune offerte x-DSL *wholesale*. E' importante notare che i contributi per la configurazione e la predisposizione tecnica della linea ADSL *wholesale* non sono dovuti da lungo tempo a seguito della scelta di Telecom Italia di offrire l'attivazione della linea in promozione gratuita ai suoi utenti finali. I contributi di impianto relativi alla fornitura di coppie in rame, i contributi aggiuntivi una tantum e quelli dovuti per le disattivazioni, nonché i costi dovuti all'eliminazione delle interferenze in ambiente cavo, sono riportati nella Tabella 7.

Tabella 6 - Contributi di attivazione e/o variazione relativi alla fornitura di una linea ADSL *wholesale*

	ADSL wholesale lite a consumo Modello "a linea"		Offerta ADSL wholesale ad accesso singolo in modalità flat		
	Opzione a canone	Opzione sperimentale a solo traffico	Soluzione tipica per cliente retail residenziale*	Soluzione tipica per cliente retail residenziale**	Soluzione tipica per cliente retail residenziale***
Prenotazione, configurazione e predisposizione tecnico gestionale dei lotti:	103	103	€ 77,5	€ 77,5	€ 77,5

* PCR accesso (down/up): 640/256 Kbps; MCR accesso: 10; PCR VP di raccolta: 2.048 Kbps; numero di accessi configurati sul VP: 100
** PCR accesso (down/up): 1024/256 Kbps; MCR accesso: 20; PCR VP di raccolta: 4.096 Kbps; numero di accessi configurati sul VP: 100
*** PCR accesso (down/up): 2048/512 Kbps; MCR accesso 513 kbps; PCR VP di raccolta 120.000 Kbps; numero di accessi configurati sul VP 117

Tabella 7 – Contributi di attivazione una tantum (contributo impianto) relativi alla fornitura di coppie in rame ed eventuali contributi aggiuntivi per attività specifiche

Contributi relativi alla fornitura di coppie in	Full ull		Subloop ull		Shared access	
	Coppia attiva	Coppia non attiva	Coppia attiva	Coppia non attiva	Coppia attiva	Coppia non attiva
Coppia simmetrica in rame in sede d'utente per ISDN BRA, POTS, ADSL, SHDSL e	€ 37	€ 55,27	€ 32	€ 47,8		
Due coppie simmetriche in rame in sede d'utente per HDSL, ISDN PRA	€ 74	€ 110,54	€ 64	€ 95,60		
Due coppie simmetriche in rame per sistemi		€ 107,53				
Una coppia simmetrica in rame attiva					€ 44,5	

Contributi aggiuntivi una	Full ull	Subloop ull	Shared access
Qualificazione coppia singola per uso	€ 11,99	€ 10,37	€ 10,37
Lavori in rete di distribuzione per predisposizione singola coppia simmetrica in rame	€ 19,32	€ 19,32	
Lavori in rete di distribuzione per predisposizione 2 coppie simmetriche in rame	€ 28,9	€ 28,9	
Intervento di fornitura a	€ 81,86	€ 81,86	€ 77,88
Intervento di manutenzione a	€ 79,07	€ 79,07	€ 124,72
Trasformazione servizio di accesso condiviso servizio di accesso ad uso			€ 12,5

Contributi una tantum di	Full ull	Subloop ull	Shared access
Coppia simmetrica in	€ 37,55	€ 37,55	€ 37,55
Due coppie simmetriche in	€ 47,41	€ 47,41	
Coppie attestate a centralino con prestazione GNR PBX	€ 47,41	€ 47,41	

Eliminazione delle interferenze in ambiente	Full ull	Subloop ull	Shared access
Identificazione della	€ 191,04	€ 191,04	€ 191,04
Rimozione della	€ 19,78	€ 19,78	€ 19,78

148. I canoni mensili delle linee ADSL *wholesale* e il noleggio mensile relativo alla fornitura di coppie in rame sono riportati, rispettivamente, nella tabella Tabella 8 e nella Tabella 9. Mentre il noleggio mensile del doppino ha un'unica voce di costo, il prezzo di acquisizione della linea ADSL *wholesale* dipende da un canone mensile (importo fisso per l'accesso) e da una quota variabile legata al traffico, misurato in Mbyte, o all'ampiezza della banda ATM prescelta nell'area di raccolta.

Tabella 8 - Canoni mensili relativi alla fornitura di una linea ADSL *wholesale*

	ADSL wholesale lite a consumo Modello "a linea"		Offerta ADSL wholesale ad accesso singolo in modalità flat		
	Opzione a canone	Opzione sperimentale a solo traffico	Soluzione tipica per cliente retail residenziale*	Soluzione tipica per cliente retail residenziale**	Soluzione tipica per cliente retail business***
	640 Kbps	640 Kbps	640 Kbps	1,2 Mbps	2 Mbps
Canone mensile/importo fisso per accesso	€ 10,79	€ 4,6	€ 14,52	€ 18,75	€ 23,33
Traffico per Mbyte	€ 0,0111	€ 0,0224			
Contributo banda			€ 1,65	€ 3,04	€ 55,92

* PCR accesso (down/up): 640/256 Kbps; MCR accesso: 10; PCR VP di racolta: 2.048 Kbps; numero di accessi configurati sul VP: 100.
** PCR accesso (down/up): 1024/256 Kbps; MCR accesso: 20; PCR VP di racolta: 4.096 Kbps; numero di accessi configurati sul VP: 100.
*** PCR accesso (down/up): 2048/512 Kbps; MCR accesso 513 kbps; PCR VP di raccolta 120.000 Kbps; numero di accessi configurati sul VP: 117.

	Full ull	Subloop ull	Shared access
Coppia simmetrica in rame in sede d'utente per ISDN BRA, POTS, ADSL, SHDSL e VDSL	€ 8,3	6,03	€ 2,8
Due coppie simmetriche in rame in sede d'utente per HDSL, ISDN PRA	€ 16,6	€ 12,06	
Due coppie simmetriche in rame per sistemi DECT	€ 15,07		

Tabella 9 – Noleggio mensile relativo alla fornitura di coppie in rame

149. Dall'analisi dei prezzi, condotta prima di procedere all'analisi della sostituibilità tra i servizi, l'Autorità rileva che i servizi di unbundling e di accesso *bitstream* sono caratterizzati da diverse strutture tariffarie e il livello dei prezzi, come era lecito attendersi dall'analisi delle componenti tecniche acquisite nella fornitura di ciascun servizio, è sensibilmente differente.

150. Per quanto riguarda la sostituibilità dal lato della domanda, l'accesso broadband *wholesale* e l'accesso broadband mediante unbundling si caratterizzano per aspetti tecnici ben distinti. Le motivazioni che presiedono alla domanda dei due beni sono difformi: nel primo caso, gli operatori acquirenti domandano un prodotto immediatamente disponibile per la commercializzazione di servizi a banda larga, mentre nel secondo caso ricercano un input che consenta loro di offrire servizi integrati voce-dati.

151. In considerazione delle differenze di prezzo esistenti tra i due servizi e gli alti investimenti necessari per l'acquisizione e il potenziamento della linea acquisita in unbundling, è improbabile che un operatore che dispone di accessi *bitstream*, risponda ad un aumento del 10% nei prezzi dei servizi *bitstream* incrementando la domanda di linee in accesso disaggregato. Allo stesso tempo, l'operatore attivo nell'accesso disaggregato alla rete locale difficilmente risponderà all'aumento del 10% del prezzo

delle linee in unbundling ricorrendo significativamente al *bitstream*, a causa degli ingenti investimenti fissi effettuati nella predisposizione dei siti di co-locazione.

152. Sulla base delle analisi tecnica ed economica è lecito ritenere i due servizi non sostituibili dal lato della domanda.

153. Per quanto riguarda la sostituibilità dal lato dell'offerta, l'operatore storico è l'unica impresa proprietaria di una rete metallica di accesso e, quindi, è al momento il solo in grado di offrire accesso (a banda larga *bitstream* o in unbundling) su rete metallica. Vi è piena sostituibilità dal lato dell'offerta tra i due differenti servizi di accesso in esame: l'operatore storico non incorre in significativi ostacoli per offrire entrambi i servizi agli operatori alternativi che avanzano richiesta.

154. Piuttosto, è utile verificare se sussistono i margini per l'entrata di altri fornitori nei mercati in esame, ovvero per l'installazione di un secondo circuito fisico che colleghi il punto terminale della rete presso l'abbonato al ripartitore principale. Le Autorità di regolamentazione nazionali e sopranazionali, gli operatori e i tecnici concordano nel ritenere che nel futuro non sia economicamente ipotizzabile la duplicazione della rete metallica. La costruzione di una nuova rete metallica di accesso è da escludere, anche a fronte di un significativo e non temporaneo aumento dei servizi di accesso disaggregato e dei servizi, per via degli onerosi costi fissi iniziali. Non sarebbe economicamente conveniente per i nuovi operatori che entrano sul mercato duplicare integralmente ed entro tempi accettabili l'infrastruttura metallica di accesso locale dell'operatore esistente.[25]

155. Semmai, gli operatori meno infrastrutturati potrebbero essere interessati nella costruzione di una nuova rete di accesso in fibra ottica. Condizione essenziale per recuperare gli ingenti investimenti è l'esistenza di una numerosa clientela potenziale. In tal caso, l'incidenza degli investimenti sui costi unitari potrebbe essere ragionevolmente contenuta non solo grazie alle economie di scala conseguibili nella fornitura del servizio vocale, ma anche grazie allo sfruttamento delle economie di gamma derivanti dall'offerta congiunta di servizi voce, dati e video. Tale ragionamento è attuale nelle principali aree urbane italiane, sebbene le recenti innovazioni nella trasmissione dei video su ADSL abbiano reso più incerta la redditività degli investimenti in fibra ottica.

Conclusioni

156. In sintesi, considerazioni tecniche, economiche supportano la tesi secondo cui i due servizi non devono essere inclusi nello stesso mercato rilevante, in linea con le indicazioni della Commissione europea.

OSSERVAZIONI DEGLI OPERATORI

157. Tutti gli operatori condividono sostanzialmente le conclusioni raggiunte dall'Autorità in merito all'analisi di sostituibilità tra i servizi di accesso disaggregato alla rete locale ed i servizi di accesso *bitstream*. Tuttavia, essi aggiungono alcune considerazioni.

158. TI evidenzia che, poiché gli accessi a banda larga venduti alla clientela finale tramite *unbundling del local loop* (ULL) e accesso condiviso (SA) producono effetti nel

[25] Si veda anche la raccomandazione 417 del 25 maggio 2000, considerato 8: "per i nuovi operatori non risulterebbe economicamente valido duplicare nella sua interezza e in un lasso di tempo ragionevole l'infrastruttura di accesso all'anello locale in doppino di rame dell'operatore storico".

mercato rilevante oggetto della consultazione, le linee in ULL e in SA utilizzate per fornire l'accesso a Internet a banda larga alla clientela finale possono essere assimilate ad una forma di "autoproduzione" degli OLO e vanno, pertanto, conteggiate ai fini della valutazione del mercato rilevante.

159. Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali e Wind – e Tele 2 e Welcome Italia – evidenziano, invece, la necessità che i valori economici stabiliti per il servizio di accesso *bitstream* siano mantenuti coerenti con quelli stabiliti per i servizi di accesso disaggregato e di *shared access*, al fine di evitare che TI, in quanto unico fornitore di entrambi i servizi, possa agire sui prezzi praticati per disincentivare lo sviluppo di infrastrutture alternative e lo sviluppo di servizi basati sull'accesso disaggregato. Inoltre, tali operatori evidenziano che - proprio per il ruolo complementare, sia dal punto di vista temporale che geografico, che ricoprono i servizi di *bitstream access* rispetto ai servizi di accesso disaggregato – è importante per un operatore poter riuscire a fornire sostanzialmente le medesime tipologie di servizi, sia in aree coperte ricorrendo alle offerte di accesso disaggregato sia in quelle coperte ricorrendo alle offerte di accesso a banda larga all'ingrosso. Pertanto, essi ribadiscono l'importanza per un operatore che acquisisce il servizio *bitstream* di poter controllare quanto più possibile la banda fornita ai propri utenti e la qualità complessiva del servizio.

160. Anche Fastweb concorda con l'orientamento espresso dall'Autorità circa la non sostituibilità tra i servizi di accesso a banda larga all'ingrosso ed i servizi di accesso disaggregato all'ingrosso, in considerazione delle differenze che caratterizzano le due tipologie di servizi, in termini di investimenti richiesti e di indipendenza dall'operatore *incumbent* nella fornitura dei servizi ai clienti finali. Tuttavia, Fastweb non condivide quanto affermato dall'Autorità nel paragrafo 250 del documento di consultazione ove si afferma l'opportunità di aggiungere, rispetto ai servizi attualmente oggetto di regolamentazione, l'interconnessione al DSLAM, anche per far fronte alle carenze di spazi di co-locazione. Fastweb ritiene, infatti, che i servizi di accesso disaggregato e di accesso a banda larga non possono essere considerati come due modalità alternative ai fini della fornitura di servizi a larga banda agli utenti finali. In particolare, Fastweb ritiene che nell'ipotesi in cui fosse introdotto il nuovo servizio *bitstream* (a livello di DSLAM), quest'ultimo non dovrebbe in alcun modo essere posto in relazione ai diversi servizi di accesso disaggregato, né essere presentato quale possibile soluzione delle criticità riscontrate nei servizi di accesso disaggregato. Al riguardo, Fastweb sostiene che le carenze negli spazi di co-locazione, e qualunque altra ragione di indisponibilità, seppur temporanea, dei servizi di accesso disaggregato e accessori, debbano essere affrontate e risolte nell'ambito della regolamentazione dello specifico mercato, introducendo nuovi obblighi o specificando/rafforzando quelli esistenti e confermati dalle analisi relative al mercato 11.

161. Inoltre, con riferimento al paragrafo 101 del documento di consultazione, Fastweb esprime alcune perplessità in merito all'affermazione, ivi contenuta, in base alla quale i servizi di *shared access* e *bitstream wholesale* "abilitano esclusivamente alla trasmissione dati", laddove la stessa possa essere interpretata come la fissazione di un limite ai servizi che l'operatore alternativo è titolato ad offrire alla clientela mediante i servizi intermedi succitati. Fastweb ribadisce, al riguardo, l'importanza che sia tutelata la piena libertà dell'operatore che si avvale dei servizi *wholesale*, in merito alla tipologia di servizi che possono essere forniti agli utenti mediante i suddetti servizi *wholesale*, fatte ovviamente salve eventuali comprovate incompatibilità tecniche. In particolare, Fastweb ribadisce che la fornitura del servizio voce non è propria dei soli

servizi di accesso disaggregato, essendo possibile fornire servizi vocali (VoIP) anche sulla banda più alta dello spettro interessata dai servizi *bitstream* e che, quindi, la definizione di *bitstream* non deve prevedere alcuna limitazione, potendo includere la fornitura di qualsiasi servizio.

162. Riguardo quest'ultimo punto, anche AIIP sottolinea che i servizi integrati voce-dati, grazie alle tecnologie VoIP, possono essere offerti sia con il *bitstream* sia con lo *shared access*, oltre che con l'ULL e che, in ragione della convergenza tecnologica voce-dati, tali servizi integrati debbono poter essere offerti con tutte le tre modalità di accesso a banda larga: ULL, *shared access* e *bitstream*.

VALUTAZIONI DELL'AUTORITÀ

163. L'Autorità ribadisce quanto affermato al punto 151 del documento di consultazione in cui si precisa che "l'*unbundling* [...] può essere assimilat[o] ad una forma di autoproduzione degli *inputs* necessari alla fornitura di collegamenti DSL alla clientela finale. Di conseguenza, appare coerente con la visione appena suggerita ampliare la dimensione del mercato in esame includendo, non solo le vendite intercorse fra differenti operatori, ma anche le forme di autoproduzione attualmente utilizzate dagli operatori attivi nel mercato dei collegamenti DSL *retail*."

164. L'Autorità concorda pienamente con gli operatori in merito alla necessità di salvaguardare la coerenza tra prezzi del *bitstream*, da un lato, ed i prezzi dell'ULL e dello SA, dall'altro, ed in merito alla necessità di stimolare gli investimenti in infrastrutture alternative. Proprio in tale direzione si colloca la proposta di passare da un meccanismo di controllo dei prezzi del servizio *bitstream* basato sul criterio del *retail minus* ad un meccanismo di orientamento al costo, che riflette maggiormente i costi sottostanti alla fornitura del servizio. Pertanto, i prezzi dei servizi *bitstream*, che da un punto di vista tecnico possono essere considerati servizi di "ampiezza maggiore" rispetto a quelli di *full unbundling*, in quanto comprensivi di elementi di rete addizionali rispetto a questi ultimi, necessariamente incorporeranno dei margini sufficienti a garantire un'adeguata remunerazione a questi elementi addizionali.

165. Tuttavia, con riferimento alle tipologie di servizi fornibili attraverso le diverse soluzioni *wholesale* – *bitstream*, ULL e SA – l'Autorità rimanda a quanto già scritto nel documento di consultazione in merito alle caratteristiche dirimenti di tali servizi che conducono all'individuazione di due mercati separati ed in particolare in merito al differente grado di controllo della capacità trasmissiva a disposizione dell'operatore che acquista i diversi servizi all'ingrosso. Pertanto, pur garantendo il massimo rispetto dei principi di trasparenza e non discriminazione, l'Autorità ritiene che continueranno ad esserci delle differenze tra i servizi, in termini di capacità di differenziazione dei servizi finali rispetto a quelli offerti dall'operatore *incumbent* che, tra l'altro, forniscono adeguati incentivi agli operatori alternativi ad effettuare un'ulteriore infrastrutturazione, sia ricorrendo all'ULL sia ricorrendo ad infrastrutture proprietarie.

166. L'Autorità concorda con l'operatore Fastweb sul principio in base al quale non è corretto presentare l'interconnessione al DSLAM quale eventuale soluzione al problema della carenza di posizioni aggiuntive ai permutatori, criticità propria del mercato dei servizi di *unbudling del local loop*. L'Autorità ha imposto un obbligo di accesso e di uso di determinate risorse di rete al livello 1 (DSLAM) in quanto ritiene tale obbligo proporzionato alla natura dei problemi competitivi identificati. L'Autorità, infatti, ritiene che gli obblighi attualmente vigenti, che non prevedono l'interconnessione a tale

livello di rete, non siano sufficienti a garantire condizioni di competitività nel mercato in oggetto ed in quello a valle.

167. L'Autorità intende precisare che l'esclusione dal mercato rilevante dei servizi di accesso voce forniti attraverso le tecnologie VoIP, e quindi la loro esclusione nel calcolo del valore complessivo del mercato e delle singole quote possedute dagli operatori, non pregiudica la possibilità per gli operatori di offrire tali servizi sulle medesime infrastrutture che vengono utilizzate per la fornitura del servizio di trasmissione dati a banda larga. Pertanto, come verrà precisato meglio nella sezione relativa alla definizione degli obblighi per le imprese che dispongono di un significativo potere nel mercato dell'accesso a banda larga all'ingrosso, l'Autorità intende precisare che l'imposizione degli obblighi in materia di accesso e di uso di determinate risorse di rete e di non discriminazione, deve garantire la piena libertà degli operatori di offrire tutti i servizi che siano tecnicamente offribili.

2.2.2. *Servizi bitstream vs servizi wholesale su fibra e su satellite*

168. Come si è ripetuto più volte, al momento non esistono nel mercato *wholesale* offerte di connettività in fibra ottica. Gli operatori che posseggono un'infrastruttura in fibra ottica si limitano a rifornire le proprie divisioni commerciali che vendono i servizi di accesso a banda larga nel mercato *retail*. Anche relativamente alla connettività in tecnologia satellitare, sebbene alcuni accessi vengano venduti nel mercato all'ingrosso ad operatori che offrono connettività satellitare nel mercato finale (si veda il citato accordo tra Netsystem e Telecom Italia), una quota consistente degli accessi *wholesale* viene fornita in regime di "autoproduzione". D'altronde, in assenza di regolamentazione, è piuttosto improbabile che un operatore proprietario di rete renda disponibile la propria infrastruttura nel mercato *wholesale* ad altri operatori che sono diretti concorrenti nel mercato *retail*.

169. L'Autorità ritiene opportuno far rientrare nel mercato rilevante dell'accesso a banda larga all'ingrosso – oltre al servizio *bitstream* su rame – gli accessi in fibra ottica e gli accessi satellitari, sia che siano venduti ad altri operatori (ovvero nel mercato all'ingrosso) sia che siano forniti come "autoproduzione" (ovvero alle rispettive divisioni commerciali).

170. La domanda di connettività all'ingrosso è una domanda derivata dalla domanda di connettività presente nel mercato *retail*, nel quale rientrano – oltre ai servizi di accesso in tecnologia xDSL – anche i servizi di accesso in fibra ottica e i servizi su tecnologia satellitare, in quanto servizi sostituibili. Tale sostituibilità esistente a livello *retail* determina di fatto un vincolo ai comportamenti competitivi degli operatori del mercato *wholesale* ed in particolare ad eventuali incrementi del prezzo della connettività *wholesale*. Un eventuale aumento di prezzo di circa il 10% dei servizi DSL a livello *wholesale* si rifletterebbe infatti in un incremento dei prezzi dei servizi DSL *retail* di una percentuale di almeno il 5%, in quanto il costo della componente *wholesale* in esame rappresenta circa il 50% del prezzo del servizio *retail*.[26] Tale incremento del prezzo del servizio DSL *retail* determina con molta probabilità uno spostamento di una parte della domanda del mercato finale verso servizi sostituibili, in fibra ottica o su

[26] Come si è detto nella sezione relativa ai provvedimenti regolamentari adottati dall'Autorità nell'ambito del vecchio quadro regolamentare, le ulteriori componenti di rete necessarie per la fornitura del servizio finale (tipicamente: connettività IP), nonché il costo delle attività aggiuntive di commercializzazione del servizio e di gestione del cliente (es. fatturazione) sono state stimate pari a circa il 50% del prezzo *retail*.

tecnologia satellitare. L'Autorità valuta l'entità di tale spostamento della domanda *retail* verso servizi sostituibili sufficiente da rendere l'incremento del prezzo *wholesale* non profittevole, in quanto comporta un aumento della capacità *wholesale* in fibra o satellitare (fornita sottoforma di autoproduzione o venduta sul mercato) ed una corrispondente diminuzione nella vendita all'ingrosso di connettività DSL.

171. L'analisi appena esposta è inoltre supportata da considerazioni di natura tecnica ed economica relative alla effettiva praticabilità per un operatore in fibra o satellitare ad offrire un servizio *wholesale* equivalente. A tale proposito, una prima considerazione da fare è che i servizi a banda larga in fibra non sono disponibili in tutte le aree dove è presente la tecnologia xDSL; pertanto, il vincolo – seppure indiretto – alle variazioni di prezzo della connettività DSL esercitato dalle offerte in fibra ottica disponibili sul mercato *retail* potrebbe risultare più labile. Tuttavia, come si è visto al punto 120, la presenza di politiche promozionali e commerciali omogenee a livello nazionale, sia dell'*incumbent* sia degli operatori alternativi, dimostra l'esistenza di un *common pricing constraint* a livello nazionale. Inoltre, la presenza della tecnologia satellitare su pressoché tutto il territorio nazionale rende i servizi a banda larga satellitari complementari dal punto di vista geografico, oltre che sostituti dal punto di vista tecnico-economico, ed i numerosi accordi che si stanno siglando sul mercato ne sono una conferma: oltre all'accordo con Netsystem, Telecom Italia ha recentemente avviato una *partnership* tecnologica con Telespazio e Hughes Network Systems per fornire servizi a banda larga via satellite alle aziende italiane; analogamente Tiscali ha siglato un accordo con Eutelsat, e Noicom con Skylogic (società partecipata al 100% da Eutelsat) per sviluppare ulteriormente su piattaforma satellitare i propri servizi di connettività a banda larga, soprattutto dal punto di vista geografico.

OSSERVAZIONI DEGLI OPERATORI

172. TI ritiene che la sostituibilità asimmetrica esistente tra i servizi *bitstream* ed i servizi *wholesale* offerti mediante la fibra ottica e la tecnologia satellitare – che pure giustifica l'individuazione di un unico mercato rilevante – non debba comportare in alcun modo un'omogeneità di obblighi regolamentari per le diverse tecnologie, in considerazione dell'eterogeneità delle caratteristiche tecniche, della diffusione geografica, della domanda e dell'offerta di mercato. In particolare, TI sostiene che poiché la fibra ottica – che costituisce, esplicitamente o implicitamente, un input per la realizzazione del *bitstreaming* – non è stata sottoposta ad obblighi nell'ambito del mercato n. 11 (accesso disaggregato), lo stesso approccio deve essere adottato anche per i servizi di accesso a banda larga *wholesale* realizzati su fibra. Pertanto, TI auspica che questi ultimi servizi non siano soggetti ad obblighi di "accesso e uso" e "orientamento al costo".

173. Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali e Wind – e anche Fastweb, Tele 2 e Welcome Italia – condividono le conclusioni raggiunte dall'Autorità sulla sostituibilità tra i servizi *bitstream* e i servizi *wholesale* su fibra, mentre manifestano delle perplessità relativamente alla sostituibilità di questi con i servizi di accesso via satellite mono-direzionale.

174. AIIP condivide solo in parte le conclusioni raggiunte sul punto dall'Autorità, in quanto, pur condividendo l'esistenza di relazioni di sostituibilità tra servizi *bitstream* su ADSL e su satellite, non condivide, invece, l'esistenza di rapporti di sostituibilità tra servizi *bitstream* su xDSL e servizi *wholesale* a banda larga su fibra ottica. Ad avviso di

AIIP occorre individuare i seguenti mercati dei servizi di accesso a banda larga *wholesale*, diversi per tecnologia e domanda, su cui occorrerà valutare se vi siano operatori (individualmente o collettivamente) dominanti ed individuare, quindi le eventuali misure di regolamentazione: i) accesso in rame tramite tecnologie xDSL; ii) accesso in Fibra Ottica (FTH e FTB); iii) accesso da rete mobile.

VALUTAZIONI DELL'AUTORITÀ

175. L'Autorità ha individuato un unico mercato dei servizi di accesso ai dati a banda larga all'ingrosso comprendente le tecnologie su rame, fibra ottica e satellite in virtù dell'esistenza di stretti vincoli competitivi fra i prezzi dei servizi forniti ricorrendo alle suddette tecnologie. In tale contesto, l'Autorità ritiene che l'applicazione di differenti obblighi regolamentari ai servizi forniti attraverso tecnologie differenti, o la rimozione degli stessi in relazione ai servizi offerti ricorrendo ad alcune tecnologie, comporterebbe il rischio di arbitraggio regolamentare.

176. In relazione alle perplessità manifestate da alcuni operatori relativamente alla sostituibilità fra servizi di accesso a banda larga all'ingrosso tramite tecnologie in rame e fibra da un lato e tramite tecnologie satellitari monodirezionali dall'altro, l'Autorità ribadisce i risultati della propria analisi di sostituibilità riportata al paragrafo 2.1.3 del documento di consultazione e quanto detto ai punti 84 ed 85 del presente documento. In ogni caso, come sopra esposto, una diversa e più restrittiva definizione del mercato non altererebbe né l'individuazione del soggetto dotato di significativo potere di mercato, né i rimedi regolamentari ad esso applicati.

177. In fine, in relazione alle osservazioni di AIIP, l'Autorità ribadisce tutte le valutazioni che la hanno portata a sostenere la sostituibilità fra tecnologie in fibra e rame ed a non individuare l'accesso da rete mobile come mercato suscettibile di regolamentazione *ex-ante*.

2.3 Il mercato geografico dei servizi di accesso in banda larga all'ingrosso

178. L'analisi del mercato al dettaglio dell'accesso ad Internet a banda larga ha evidenziato l'esistenza di una sufficiente omogeneità nelle condizioni concorrenziali a livello nazionale (cfr. punti 116 – 129). Infatti, nonostante si stia assistendo allo sviluppo di una maggiore concorrenza nelle aree del paese ove – oltre alle offerte a banda larga di TI e degli OLO che ricorrono alle offerte *bitstream* – sono presenti offerte di operatori *facility based* concorrenti di Telecom Italia e di operatori che hanno acquistato linee in *unbundling*, l'Autorità ritiene che l'effettivo livello di competizione sviluppatosi nel mercato sia ancora sufficientemente omogeneo nel territorio nazionale.

179. L'analisi del corrispondente mercato all'ingrosso dell'accesso a banda larga, rileva una maggiore omogeneità geografica delle condizioni concorrenziali. Infatti Telecom Italia, al momento, è pressoché l'unico operatore che offre servizi di accesso a banda larga all'ingrosso in tecnologia DSL a condizioni regolamentate, non discriminatorie e omogenee a livello nazionale. Come si vedrà con maggior dettaglio nel capitolo relativo alla valutazione del significativo potere di mercato, ad eccezione delle offerte all'ingrosso di connettività satellitare di Netsystem, l'offerta *wholesale* di collegamenti a banda larga da parte di operatori alternativi a Telecom Italia risulta un fenomeno ancora del tutto residuale e rappresenta, sostanzialmente, la cessione a terzi di contratti *wholesale* acquistati originariamente da Telecom Italia. Gli operatori che

hanno acquistato linee in ULL e gli altri operatori *facility based* diversi da Telecom Italia (come Fastweb) non offrono servizi a larga banda *wholesale*, ma si limitano a rifornire le proprie divisioni commerciali. Pertanto, nel mercato all'ingrosso, le condizioni concorrenziali appaiono piuttosto uniformi anche con riferimento alle aree in cui a livello *retail* si sta assistendo allo sviluppo di una maggiore competizione (evidenziate in verde nella Figura 2).

180. L'Autorità ritiene quindi che la dimensione geografica del mercato dell'accesso a banda larga all'ingrosso sia corrispondente al territorio nazionale.

OSSERVAZIONI DEGLI OPERATORI

181. La maggior parte degli operatori – Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali e Wind - ed anche Fastweb, Tele 2 e Welcome Italia - condivide l'orientamento dell'Autorità di individuare un unico mercato nazionale dei servizi di accesso in banda larga all'ingrosso.

182. Invece, TI riprende le medesime argomentazioni utilizzate nella risposta al quesito 4 della consultazione pubblica, relativo alla dimensione geografica del mercato dell'accesso a banda larga al dettaglio. Pur condividendo l'orientamento dell'Autorità in merito all'estensione nazionale del mercato dell'accesso a banda larga, infatti, TI sottolinea la presenza di alcune aree geografiche (i principali sei distretti telefonici: Bologna, Genova, Milano, Napoli, Roma e Torino) in cui la concorrenza nei mercati dell'accesso a banda larga *wholesale* è più sviluppata della media nazionale. Pertanto, TI auspica che nella delibera conclusiva sul mercato 12 l'Autorità consideri la presenza delle suddette condizioni competitive differenziate geograficamente e ne derivi, di conseguenza, una differenziazione dei rimedi regolamentari, come ad esempio la possibilità di non notificare TI come operatore SPM nelle aree (principali 6 distretti) a maggiore pressione competitiva.

183. Infine, AIIP è d'accordo nel considerare come aventi estensione nazionale sia il mercato dei servizi di accesso a banda larga all'ingrosso via xDSL sia quello dei servizi di accesso a banda larga mobile all'ingrosso. AIIP ritiene, invece, che l'ambito geografico dei servizi di accesso a banda larga all'ingrosso via fibra ottica sia locale, con estensione geografica comunale, in ragione della necessità di ottenere specifiche autorizzazioni comunali per gli scavi necessari alla installazione dei cavidotti e alla posa della fibra ottica.

VALUTAZIONI DELL'AUTORITÀ

184. L'Autorità ribadisce in primo luogo quanto illustrato nel mercato *retail* secondo cui, allo stato attuale, l'accesso a larga presenta, in termini di contesto concorrenziale, caratteristiche di omogeneità territoriale. Le riscontrate diversità in alcune aree del Paese, nella presenza delle diverse infrastrutture trasmissive, non si traducono in una definizione più ristretta del mercato geografico in quanto le condizioni competitive sono risultate sufficientemente omogenee su tutto il territorio nazionale.

185. Tali considerazioni valgono a fortiori, nel mercato all'ingrosso dell'accesso a banda larga. Infatti nel caso del mercato *wholesale* le caratteristiche della domanda non presentano differenziazioni di tipo territoriale. La gran parte degli operatori richiede, infatti, servizi all'ingrosso di accesso a larga banda per fornire servizi *retail* su tutto il territorio nazionale. Inoltre, l'attuale marginalità (se non assenza) di offerta di servizi

wholesale in fibra ottica rende le caratteristiche dell'offerta ancora più omogenee rispetto a quelle del mercato al dettaglio.

186. In virtù di tali considerazioni, l'Autorità ritiene che le osservazioni formulate da TI e da AIIP non possano essere accolte e che il mercato all'ingrosso dell'accesso a banda larga, comprensivo delle sopra menzionate tecnologie trasmissive (xDSL, fibra ottica e satellite), si caratterizzi come mercato nazionale.

2.4. Conclusioni sulla definizione dei mercati

187. Il mercato all'ingrosso di connettività a banda larga definito dall'Autorità comprende la domanda e l'offerta di connettività su tecnologie xDSL, su fibra ottica e su tecnologia satellitare; il mercato identificato ha dimensione nazionale.

OSSERVAZIONI DEGLI OPERATORI

188. TI ritiene che esista una sostituibilità asimmetrica tra le tecnologie xDSL e la fibra ottica, evidenziando che le tecnologie in rame sono utilizzate per la fornitura di servizi base, mentre quelle in fibra ottica sono utilizzate per la fornitura di servizi avanzati e innovativi. Pertanto, TI richiede che i servizi *bitstream* offerti su fibra non siano sottoposti a regolamentazione *ex ante*, coerentemente con quanto stabilito dall'Autorità nell'analisi del mercato dell'accesso disaggregato all'ingrosso (mercato 11 della Raccomandazione). Inoltre, riguardo la dimensione geografica del mercato, TI ritiene che, pur essendo un mercato nazionale, sia necessario considerare che in alcune aree geografiche (i principali sei distretti telefonici: Bologna, Genova, Milano, Napoli, Roma e Torino) la concorrenza nei mercati dell'accesso a banda larga *wholesale* è più sviluppata della media nazionale.

189. Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali e Wind – ed anche Fastweb, Tele 2 e Welcome Italia - concordano sostanzialmente con le conclusioni raggiunte dall'Autorità sulla definizione del mercato dei servizi di accesso in banda larga all'ingrosso, fatto salvo quanto precisato nelle risposte alle domande 6, 7 e 8. Inoltre, tali operatori aggiungono un'osservazione relativa alle tecnologie di accesso *wireless fisse* (Wi-Fi e Wi-Max). Essi ritengono che - sebbene sia probabile che tali tecnologie continueranno a giocare un ruolo complementare rispetto alle altre tecnologie di accesso per fornire la banda larga ad utilizzatori nomadi (aeroporti, alberghi, ecc.) - sia necessario che la regolamentazione di settore impedisca per questi servizi la precostituzione di posizioni di monopolio o, comunque, limitazioni alla concorrenza effettuate da parte di TI tramite l'esclusione di altri operatori.

190. AIIP, invece, non condivide completamente tale analisi poiché ritiene, innanzitutto, che il servizio Internet includa non solo l'accesso alla rete, ma molte altre componenti di servizio, come i servizi di posta elettronica, di *calendaring*, di *hosting*, di dns, di VoIP. Pertanto, AIIP sostiene che, essendo possibile una differenziazione del servizio sulla base dei servizi complementari, la "rivendita" - servizio che va dall'utente fino al punto 4 della figura 3 del documento di consultazione - non si prefigura come "pura rivendita" e quindi deve fare parte del mercato oggetto d'analisi. Inoltre, AIIP evidenzia che Fastweb ha accordi di fornitura dell'accesso in fibra nel mercato all'ingrosso, ad esempio con IBM e Tsystems.

VALUTAZIONI DELL'AUTORITÀ

191. In tema di sostituibilità fra tecnologie in rame e tecnologie in fibra, l'Autorità ribadisce le argomentazioni sviluppate nel documento di consultazione e rinnova i timori di arbitraggio regolamentare, che potrebbe sorgere qualora le due differenti tecnologie fossero sottoposte a differente regolamentazione, richiamati al punto 175.

192. L'Autorità condivide le osservazioni degli operatori Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali, Wind, Fastweb, Tele 2 e Welcome Italia circa l'importanza di impedire la costituzione di posizioni dominanti nella fornitura di servizi di accesso a banda larga tramite tecnologie *wireless* fisse (WI-FI WI-MAX) e circa il loro ruolo di complementarietà con le altre tecnologie di accesso a banda larga. Per queste ragioni, alle suddette tecnologie, in quanto utilizzate congiuntamente ai servizi *bitstream*, l'Autorità applica le misure regolamentari di cui al punto 350.

193. L'Autorità ritiene che i servizi di posta elettronica, *calendaring*, *hosting*, *dns resolution*, solitamente (ma non necessariamente, almeno per alcuni di essi) forniti congiuntamente ai servizi di accesso ai dati a banda larga, configurandosi come servizi accessori rispetto al servizio principale di accesso, non caratterizzino sufficientemente il servizio finale da renderlo riconoscibilmente differente e quindi distinguibile da quello dell'operatore che fornisce il servizio. Per questa ragione, coerentemente con le prescrizioni della Raccomandazione al paragrafo 4.2.2, l'Autorità preferisce escludere i servizi di pura rivendita (forniti al livello 4 della Figura 3).

3. VALUTAZIONE DEL SIGNIFICATIVO POTERE DI MERCATO

Introduzione

194. Il principale elemento di novità introdotto dal nuovo quadro normativo, in relazione al processo di definizione e di valutazione del significativo potere di mercato, è costituito dall'allineamento della definizione di significativo potere di mercato a quella data dalla Corte di giustizia europea per la nozione di posizione dominante di cui all'articolo 82 del trattato CE. Difatti, il Codice, all'articolo 17, comma 2, afferma che "si presume che un'impresa disponga di un significativo potere di mercato se, individualmente o congiuntamente con altri, gode di una posizione equivalente ad una posizione dominante ossia una posizione di forza economica tale da consentirle di comportarsi in misura notevole in modo indipendente dai concorrenti, dai clienti e, in definitiva, dai consumatori". Una sintesi degli orientamenti della Commissione circa l'interpretazione del concetto di posizione dominante nell'industria delle comunicazioni elettroniche è contenuta nelle Linee guida dell'11 luglio 2002 che le ANR devono tenere in massimo conto nello svolgimento delle loro analisi di mercato (articolo 17, comma 3, del Codice).

195. Le linee direttrici al paragrafo 70 stabiliscono che le ANR devono fare in modo che le loro decisioni siano conformi alla prassi della Commissione ed alla relativa giurisprudenza della Corte di giustizia e del Tribunale di primo grado in materia di posizione dominante. In realtà l'applicazione *ex ante* della nozione di significativo potere di mercato da parte delle ANR richiederà un adeguamento delle modalità di valutazione del potere di mercato utilizzate dalle Autorità per la concorrenza, in virtù della considerazione che le ANR si baseranno, necessariamente, su ipotesi diverse da quelle assunte dalle Autorità per la concorrenza nell'applicazione retrospettiva dell'articolo 82. In particolare, le decisioni dell'Autorità si avvarranno, *inter alia*, di elementi di tipo previsionale basati su dati ed informazioni circa le condizioni del mercato disponibili al momento dell'adozione della decisione. L'orizzonte previsionale verrà calibrato sulla periodicità che il Codice impone per le analisi di mercato, che come già specificato altrove, è pari a 18 mesi.

196. Il potere di mercato di un'impresa si estrinseca e, pertanto, si misura, principalmente sulla base della capacità dell'impresa in questione di aumentare i prezzi senza che ciò comporti una riduzione apprezzabile delle vendite o dei ricavi a favore di altre imprese. Tale capacità è sottoposta ad una serie di vincoli di tipo concorrenziale provenienti sia dai concorrenti che l'impresa fronteggia direttamente nel proprio mercato di appartenenza, sia da imprese che potrebbero decidere di entrare nel mercato a medio termine qualora si verifichi un piccolo, ma significativo e non transitorio, aumento dei prezzi.

197. La quota di mercato detenuta da un'impresa può essere utilizzata quale indicatore della competitività del mercato. Sebbene nel nuovo quadro regolamentare il ruolo delle quote di mercato nelle analisi concorrenziali risulti ridimensionato rispetto al quadro precedente, le linee direttrici della Commissione, al paragrafo 75, ricordano espressamente che "le quote di mercato sono spesso usate come indicatore indiretto del potere di mercato". Inoltre, anche se al paragrafo 76 si afferma che nel caso di prodotti differenziati è preferibile utilizzare quote di mercato calcolate sulla base del valore delle vendite, al successivo paragrafo 77, si afferma che "spetta alle ANR decidere i criteri più adatti per misurare la presenza sul mercato", salvo però fornire alcune indicazioni

circa le modalità di calcolo più adatte in alcuni dei mercati individuati dalla Raccomandazione.

198. La quota di mercato, però, non può essere utilizzata quale unico indicatore del potere di mercato e le linee guida, al paragrafo 78, ricordano che le Autorità di regolamentazione devono perciò "intraprendere un'analisi completa e globale delle caratteristiche economiche del mercato rilevante prima di formulare conclusioni circa l'esistenza di un significativo potere di mercato". A tal proposito vengono indicati quali criteri per la misurazione del potere di mercato, *inter alia*, la dimensione globale dell'impresa, il controllo di infrastrutture difficilmente duplicabili, le barriere all'ingresso, le economie di scala e di diversificazione, l'integrazione verticale, la rete di distribuzione e vendita e la concorrenza potenziale.

199. Il riscontro di una posizione di dominanza non può prescindere da una valutazione della facilità di ingresso e quindi delle barriere all'ingresso. Le principali barriere all'ingresso nel settore delle comunicazioni sono costituite da vincoli normativi e dalla necessità di effettuare notevoli investimenti, non sempre recuperabili. Per quanto riguarda i primi si pensi, ad esempio, al caso in cui si è fissato un limite al numero di imprese aventi accesso allo spettro radio per l'offerta di servizi connessi. Per quanto riguarda i secondi, si consideri l'incidenza sui costi totali di produzione di investimenti in capitale fisso con limitati usi alternativi al di fuori dell'industria delle comunicazioni. Tali barriere all'ingresso, però, possono rivestire un ruolo meno importante nei mercati caratterizzati da elevati tassi di innovazione tecnologica, come è il caso per determinati servizi/reti di comunicazione elettronica.

200. L'articolo 17, comma 2, del Codice stabilisce, in conformità con l'articolo 82 del trattato CE, che "un'impresa può detenere un rilevante potere di mercato, ossia può detenere una posizione dominante, sia individualmente che congiuntamente con altri". Sebbene il concetto di dominanza collettiva sia in evoluzione, la Commissione e la giurisprudenza della Corte sono orientate a ritenere che una o più imprese detengano una posizione dominante collettiva quando in rapporto ai loro clienti e concorrenti si presentino come un'unica impresa, senza che vi sia concorrenza effettiva tra loro. Si noti che la Commissione ha affermato che l'assenza di concorrenza effettiva non necessariamente deve essere ricondotta all'esistenza di legami economici, nel senso di legami strutturali, o ad altri fattori che potrebbero dar luogo a qualche forma di correlazione fra le imprese.

201. Le Linee guida specificano, al paragrafo 96, che le Autorità nazionali di regolamentazione per valutare ex ante la presenza delle condizioni possano favorire l'insorgenza di una posizione dominante collettiva, devono considerare: i) se le caratteristiche del mercato siano tali da favorire un coordinamento tacito, e ii) se tale coordinamento sia sostenibile. Affinché il coordinamento sia sostenibile è necessario che non vi siano incentivi per le imprese a sottrarsi al coordinamento, nonostante le possibilità di ritorsione degli altri componenti del cartello collusivo, e che gli acquirenti ed i concorrenti marginali e/o potenziali non abbiano la capacità o non siano motivati ad opporsi a tale forma di coordinamento.

202. Al paragrafo 97, le Linee guida affermano che, fatta salva la giurisprudenza della Corte di Giustizia in materia, è probabile che una posizione dominante collettiva si verifichi allorché sussistano alcune specifiche condizioni di mercato tra le quali si ricordano: un'elevata concentrazione, un parallelismo fra la struttura dei prezzi e dei costi, una crescita moderata o stagnazione della domanda, una scarsa elasticità della

domanda, una maturità tecnologica e una conseguente assenza di innovazione tecnologica, la sussistenza di legami e interconnessioni – anche informali – fra le imprese, la mancanza di concorrenza potenziale.

3.1. L'ANALISI SUL SIGNIFICATIVO POTERE DI MERCATO

203. In questa sezione si procede alla valutazione del grado di concorrenza effettiva presente sul mercato rilevante individuato al fine di verificare l'esistenza di imprese che godano, individualmente o congiuntamente con altre, di una posizione dominante. L'Autorità nelle proprie valutazioni terrà in massima considerazione le indicazioni fornite all'interno delle Linee guida.

204. Si ritiene che in relazione al mercato della banda larga i criteri più importanti per la valutazione del significativo potere di mercato siano: la dinamica del mercato e l'ampiezza delle quote di mercato, la dimensione delle barriere all'ingresso, ovvero la presenza di economie di scala e di diversificazione, di *sunk costs* e di *switching costs*, la facilità di accesso alle risorse finanziarie, la presenza di vantaggi tecnologici ed altre caratteristiche strutturali del mercato, quali l'integrazione verticale degli operatori, e l'esistenza di un contropotere di acquisto della domanda di mercato.

205. Alcune delle informazioni e dei dati utilizzati dall'Autorità per la valutazione del grado di concorrenza esistente nel mercato rilevante sono direttamente afferenti al mercato *wholesale* ed altre sono relative al corrispondente mercato *retail*, in quanto caratterizzanti l'analisi al livello *wholesale*. Ad esempio, come viene illustrato in seguito con maggior dettaglio, la stima delle quote di mercato degli operatori nel mercato *wholesale* si è avvalsa anche di informazioni relative al mercato *retail*, così come la dinamica del mercato è stata valutata anche sulla base dei dati *retail*.

Struttura del mercato

206. Come già richiamato nel capitolo relativo alla definizione del mercato del prodotto, alla fine del 2003 in Italia - ad eccezione di un limitato numero di accessi offerti via satellite - il servizio a flusso numerico in tecnologia xDSL (*bitstream access*) rappresentava pressoché l'unica tipologia di accesso a banda larga venduta nel mercato all'ingrosso:

a. oltre a Telecom Italia, vi era un esiguo numero di operatori che offrivano servizi DSL nel mercato;
b. un unico operatore vendeva accessi satellitari.

Articolazione dell'offerta di Telecom Italia

207. Telecom Italia offre diversi servizi riguardanti l'accesso a banda larga con interconnessione in ATM con la rete dell'operatore acquirente del servizio.

208. La ripartizione del territorio nazionale è in aree di Raccolta, a cui corrisponde un nodo di raccolta. L'OLO/ISP collegandosi al nodo di raccolta può fornire il servizio agli utenti afferenti a alla corrispondente Area di Raccolta. Il rapporto contrattuale con i singoli utilizzatori finali viene intrattenuto direttamente da ciascun operatore, senza il coinvolgimento di Telecom Italia.[27]

[27] Le condizioni tecniche ed economiche dei servizi offerti da Telecom Italia sono consultabili sul sito web http://www.wholesale-telecomitalia.it.

3.1.1. La dinamica del mercato

209. Al 30 giugno 2003, il numero di collegamenti a banda larga complessivamente attivati nel mercato *retail*, indipendentemente dalla modalità tecnica di realizzazione della connessione, risulta essere di poco inferiore ad 1.700.000. La tabella seguente mostra il contributo di ciascuna tecnologia al totale dei volumi del mercato. Le prime due righe specificano, all'interno della famiglia delle tecnologie DSL, il peso relativo dell'ADSL e delle altre tecnologie DSL.

Tabella 10 - Numero di collegamenti a banda larga in Italia

NUMERO LINEE A BANDA LARGA (VALORI IN PERCENTUALE, TOTALE MERCATO = 100)				
	II sem.2001	I sem.2002	II sem.2002	I sem.2003
ADSL	65,0	69,1	70,9	76,0
XDSL	20,4	15,7	13,5	11,0
(ADSL + xDSL)	**85,4**	**84,8**	**84,4**	**87,0**
FIBRA OTTICA	**9,7**	**9,1**	**9,4**	**7,7**
SATELLITARE	**4,9**	**6,1**	**6,2**	**5,3**

210. Dalla Tabella 10 si può verificare il ruolo sempre più determinante dei collegamenti ADSL nello sviluppo del mercato della banda larga. Tuttavia, nel periodo della rilevazione si è riscontrata la costante crescita del numero dei collegamenti realizzati in ciascuna delle tecnologie considerate, anche se con tassi di sviluppo significativamente differenti, come illustra la Tabella 11. In particolare, si può notare che il tasso di crescita del numero di linee ADSL si sia costantemente mantenuto ben al di sopra di quello del mercato, giustificando, in tal modo, i risultati illustrati in Tabella 10. Il numero dei collegamenti in altre tecnologie DSL, invece, seppur registrando comunque tassi di variazione positivi, si è mantenuto su livelli decisamente inferiori a quelli registrati nel mercato complessivo per tutto il periodo della rilevazione. Il numero dei collegamenti in fibra e satellitari, infine, ha mostrato un andamento approssimativamente in linea con la dinamica del mercato complessivo.

Tabella 11 – Tasso di sviluppo dei collegamenti a banda larga (dic 2001 – giugno 2003)[28]

TASSO DI CRESCITA DEL NUMERO DI LINEE				
	I periodo	II periodo	III periodo	Totale
ADSL	92,8%	61,3%	70,5%	430,2%
XDSL	39,9%	35,2%	29,4%	144,9%
(ADSL + xDSL)	**80,2%**	**56,5%**	**63,9%**	**362,1%**
FIBRA OTTICA	**70,2%**	**63,7%**	**29,0%**	**259,4%**
SATELLITARE	**128,6%**	**57,3%**	**37,1%**	**392,9%**
TOTALE MERCATO	**81,6%**	**57,2%**	**58,9%**	**353,7%**

3.1.2. L'assetto competitivo del mercato dell'accesso ad Internet a banda larga al dettaglio

211. La seguente tabella illustra le quote di mercato, calcolate in riferimento al numero dei collegamenti a banda larga complessivamente attivati nel mercato *retail* (indipendentemente dalla tecnologia della connessione). La prima riga della tabella illustra la quota di mercato in volumi di Telecom Italia, calcolata utilizzando come base di riferimento il numero complessivo dei collegamenti a banda larga, con qualunque tecnologia siano essi realizzati.

Tabella 12 – Quote di mercato nel mercato *retail*

QUOTE DI MERCATO SUL NUMERO DI LINEE A BANDA LARGA (totale connessioni DSL, fibra e satellitari)				
	II sem.2001	I sem.2002	II sem.2002	I sem.2003
Telecom Italia	72.4	68.0	66.3	64.2
Albacom	0.6	0.7	0.7	0.7
Fastweb	12.6	14.5	15.6	13.7
Netsystem	4.6	5.7	5.7	4.9
Tiscali	1.6	1.9	2.2	3.1
Wind	3.3	4.0	4.1	8.0
Altri	4.9	5.2	5.4	5.4

212. L'importanza della tecnologia DSL nella determinazione dell'evoluzione del mercato in esame suggerisce di focalizzare l'analisi delle quote di mercato degli operatori presenti sul mercato sulla suddetta tipologia di connessioni. La Tabella 13 mostra le quote di mercato in volumi (numero di collegamenti attivati) nel segmento di collegamenti a banda larga in tecnologia DSL.

---

[28] La Tabella 11 rileva i tassi di crescita in riferimento ai seguenti intervalli di tempo:
- I periodo: al 30/06/2002 (rispetto al numero di linee attive al 31/12/2001);
- II periodo: al 31/12/2002 (rispetto al numero di linee attive al 30/06/2002);
- III periodo: al 30/06/2003 (rispetto al numero di linee attive al 31/12/2002);
- Totale: al 30/06/2003 (rispetto al numero di linee attive al 31/12/2001).

Tabella 13 – Quote di mercato sul numero di linee xDSL (mercato *retail*)

QUOTE DI MERCATO SUL NUMERO DI LINEE DSL (totale connessioni ADSL + xDSL) (valori in percentuale, totale mercato = 100)	II sem.2001	I sem.2002	II sem.2002	I sem.2003
Telecom Italia	84.8	80.2	78.6	73.8
Albacom	0.6	0.8	0.8	0.8
Fastweb	4.0	7.0	8.0	7.5
Mclink	0.6	0.4	0.4	0.3
Tiscali	1.8	2.2	2.6	3.6
Wind	3.9	4.7	4.9	9.2
Altri	4.3	4.7	4.7	4.8

213. Dal confronto con le quote di mercato calcolate sul numero totale dei collegamenti a banda larga complessivamente attivati (Tabella 12), si nota l'aumento decisamente significativo della quota di mercato di Telecom Italia se si restringe l'analisi ai soli collegamenti in tecnologia DSL. Tale risultato è confermato dall'analisi delle quote di mercato in ricavi (Tabella 14).

Tabella 14 - Quote di mercato sui ricavi da linee xDSL (mercato *retail*)

QUOTE DI MERCATO SUI RICAVI DA LINEE DSL (totale ricavi ADSL + xDSL) (valori in percentuale, totale mercato = 100)	II sem.2001	I sem.2002	II sem.2002	I sem.2003
Telecom Italia	85.2	85.4	79.2	76.4
Albacom	3.3	3.2	3.8	3.1
Fastweb	0.8	1.9	4.9	6.9
Mclink	1.1	0.8	0.7	0.5
Tiscali	1.5	1.3	1.5	1.7
Wind	4.1	3.8	4.7	6.6
Altri	4.0	3.6	5.2	4.8

214. L'analisi delle quote di mercato calcolate sui ricavi (Tabella 14) non solo conferma i risultati dell'analisi in volumi, ma ne rafforza le conclusioni. Infatti, l'aumento della quota di mercato di Telecom Italia, se calcolata sul totale dei ricavi DSL piuttosto che sul numero di collegamenti corrispondenti, dimostra la posizione di notevole forza raggiunta da quest'ultimo operatore nel segmento di mercato dei collegamenti a banda larga in tecnologia DSL.

215. Le conclusioni appena riferite conservano la loro validità anche nel caso in cui si voglia segmentare ulteriormente il segmento dei collegamenti a banda larga in tecnologia DSL considerando, quindi, separatamente i collegamenti ADSL da quelli in altre tecnologie DSL (genericamente, xDSL). Il segmento di mercato dei collegamenti a banda larga in tecnologie DSL, al 30 giugno 2003, risulta essere costituito da circa 1.450.000 linee attive, di cui la maggior parte in tecnologia ADSL. La Tabella 15

dimostra il peso preponderante, in termini di volumi, del numero di collegamenti in tecnologia ADSL sul totale dei collegamenti in tecnologia DSL (ADSL e xDSL). In termini di ricavi, invece, i collegamenti in tecnologia xDSL mostrano una redditività decisamente maggiore di quella dei collegamenti ADSL. Appare evidente, comunque, che la dinamica del mercato suggerisce, nel periodo sottoposto ad esame, un riallineamento dell'incidenza dei collegamenti ADSL in termini di ricavi agli elevati valori rilevati nel caso dei volumi. Bisogna, tuttavia, precisare che la dinamica di cui si è appena riferito discende esclusivamente dal maggior tasso di crescita del numero di collegamenti in tecnologia ADSL, rispetto a quello rilevato nel caso dei collegamenti xDSL.

Tabella 15 – Incidenza dei collegamenti ADSL sul totale dei collegamenti xDSL (mercato *retail*)

INCIDENZA DEI COLLEGAMENTI ADSL SUL TOTALE RICAVI E VOLUMI DSL (ADSL + xDSL) (valori in percentuale, totale mercato = 100)				
	II sem.2001	I sem.2002	II sem.2002	I sem.2003
Volumi	76.2	81.5	84.0	87.4
Ricavi	50.8	58.2	59.6	66.9

216. Le tabelle seguenti (Tabella 16 e Tabella 17) illustrano le quote di mercato, in volumi ed in ricavi, nel segmento dei collegamenti a banda larga realizzati con tecnologia ADSL.

Tabella 16 – Quote di mercato sul numero dei collegamenti ADSL (mercato *retail*)

QUOTE DI MERCATO SUL NUMERO DI LINEE ADSL (totale connessioni ADSL) (valori in percentuale, totale mercato = 100)				
	II sem.2001	I sem.2002	II sem.2002	I sem.2003
Telecom Italia	80.5	76.6	75.6	71.1
Albacom	0.7	0.8	0.8	0.8
Fastweb	5.2	8.6	9.5	8.6
Mclink	0.8	0.5	0.4	0.3
Tiscali	2.4	2.7	3.1	4.1
Wind	5.0	5.7	5.5	10.4
Altri	5.4	5.1	5.1	4.7

Tabella 17 – Quote di mercato sui ricavi da linee ADSL (mercato *retail*)

QUOTE DI MERCATO SUI RICAVI DA LINEE ADSL (totale ricavi ADSL) (valori in percentuale, totale mercato = 100)				
	II sem.2001	I sem.2002	II sem.2002	I sem.2003
Telecom Italia	75.6	80.1	73.0	71.7
Albacom	6.0	4.9	5.8	4.0
Fastweb	1.5	3.2	8.2	10.3
Mclink	2.1	1.4	1.2	0.8
Tiscali	3.0	2.2	2.5	2.5
Wind	6.2	4.8	5.0	7.6
Altri	5.6	3.4	4.3	3.1

217. L'analisi congiunta della Tabella 16 e della Tabella 17 conferma i valori estremamente elevati raggiunti dalla quota di mercato di Telecom Italia, sia in volumi che in ricavi, che erano stati rilevati nel calcolo delle quote di mercato sull'aggregazione dei servizi ADSL ed xDSL (cfr. Tabella 13 e Tabella 14). In particolare, comunque, si rileva che la quota di mercato di Telecom Italia è sempre inferiore a quella rilevata nell'analisi congiunta delle due tecnologie in esame (ADSL e xDSL). Di conseguenza, non potremo che aspettarci livelli più elevati, nel calcolo della quota di mercato di Telecom Italia, per quanto riguarda il segmento dei collegamenti a banda larga in tecnologia xDSL. Le seguenti tabelle riportano il risultato del calcolo delle quote di mercato nel segmento xDSL.

Tabella 18 - Quote di mercato sul numero di linee xDSL (mercato *retail*)

QUOTE DI MERCATO SUL NUMERO DI LINEE xDSL (totale connessioni xDSL) (valori in percentuale, totale mercato = 100)				
	II sem.2001	I sem.2002	II sem.2002	I sem.2003
Telecom Italia	98.3	95.9	94.1	92.8
Albacom	0.3	0.5	0.7	0.9
Wind	0.4	0.7	1.3	1.4
Altri	1.0	2.9	3.9	4.9

Tabella 19 - Quote di mercato sui ricavi da linee xDSL (mercato *retail*)

QUOTE DI MERCATO SUI RICAVI DA LINEE xDSL (totale ricavi xDSL) (valori in percentuale, totale mercato = 100)				
	II sem.2001	I sem.2002	II sem.2002	I sem.2003
Telecom Italia	95.2	92.9	88.3	85.9
Albacom	0.6	0.9	0.9	1.3
Wind	2.0	2.3	4.3	4.7
Altri	2.2	3.9	6.5	8.1

218. La Tabella 18 e la Tabella 19 mostrano, come già anticipato, un livello estremamente elevato della quota di mercato di Telecom Italia, sia in ricavi sia in volumi. Quanto appena affermato lascia supporre che, nel periodo sottoposto a rilevazione, il complesso delle offerte alternative, a quella proposta da Telecom Italia, fosse rivolto ad una quota residuale del mercato, soprattutto nel segmento dei collegamenti xDSL.

219. L'analisi delle quote di mercato nei segmenti individuati dalle tecnologie satellitari ed in fibra ottica risulta semplificata dalla minore diffusione delle suddette tipologie di connessione rispetto a quelle xDSL. Infatti, come illustra la Tabella 10, i collegamenti in fibra ottica e quelli in tecnologia satellitare rappresentano, al 30 giugno 2003, rispettivamente il 7,7% ed il 5,3% del mercato. Inoltre, la struttura dell'offerta nelle suddette tipologie di collegamenti risulta essere fortemente polarizzata sulle proposte commerciali di due soli operatori, per la fibra Fastweb (offre anche collegamenti in tecnologie DSL) e per il satellite Netsystem (offre esclusivamente collegamenti satellitari), che detengono entrambi quote di mercato ben al di sopra del 90%, sia in termini di ricavi sia di volumi. Tuttavia, come dimostra la Tabella 12, le suddette quote, se considerate rispetto alla dimensione complessiva del mercato a banda larga *retail* (unione o intersezione di tutte le possibili tecnologie di connessione), rivelano valori decisamente inferiori.

3.1.3. L'assetto competitivo del mercato dell'accesso banda larga all'ingrosso

220. Al 30 giugno 2003, il numero di collegamenti DSL (ADSL + xDSL) venduti ad altri operatori risulta di poco superiore alle 300.000 unità. La seguente tabella illustra il tasso di crescita del numero di linee DSL vendute nel mercato all'ingrosso.

Tabella 20 – Tasso di crescita del numero di linee DSL vendute nel mercato *wholesale.*[29]

TASSO DI CRESCITA DEL NUMERO DI LINEE DSL				
	I periodo	II periodo	III periodo	Totale
VENDITE AD ALTRI OPERATORI	5.5%	16.8%	97.7%	143.5%

221. Telecom Italia, attraverso il servizio *wholesale* "*bitstream*", realizza la quasi totalità delle vendite di collegamenti DSL ad altri operatori. La seguente tabella mostra la quota di mercato di Telecom Italia sul totale delle vendite di collegamenti DSL ad altri operatori.

[29] La Tabella 20 rileva i tassi di crescita in riferimento ai seguenti intervalli di tempo:
- I periodo: al 30/06/2002 (rispetto al numero di linee attive al 31/12/2001);
- II periodo: al 31/12/2002 (rispetto al numero di linee attive al 30/06/2002);
- III periodo: al 30/06/2003 (rispetto al numero di linee attive al 31/12/2002);
- Totale: al 30/06/2003 (rispetto al numero di linee attive al 31/12/2001).

Tabella 21 – Quote di mercato sul numero di linee DSL (mercato *wholesale*).

QUOTE DI MERCATO SUL NUMERO DI LINEE DSL (Numero di collegamenti DSL venduti ad altri operatori) (valori in percentuale, totale mercato = 100)				
	II sem.2001	I sem.2002	II sem.2002	I sem.2003
Telecom Italia	100	99.7	98.6	98.3

222. Dalla Tabella 21 si deduce che l'offerta *wholesale* di collegamenti DSL, da parte di operatori alternativi a Telecom Italia, risulta un fenomeno ancora del tutto residuale e rappresenta – come già anticipato nel capitolo relativo alla definizione del mercato - sostanzialmente, la cessione a terzi di contratti *wholesale* acquistati originariamente da Telecom Italia. Nell'analisi dello sviluppo delle vendite di collegamenti DSL ad altri operatori, bisogna sottolineare un fenomeno dovuto alle peculiari modalità di acquisto che hanno caratterizzato l'offerta DSL *wholesale* di Telecom Italia. In particolare, ci si vuole riferire all'offerta di lotti di collegamenti DSL, piuttosto che di singoli accessi in tecnologia DSL. Nel periodo sottoposto a rilevazione, di conseguenza, si è assistito ad un relativo scostamento fra il numero di collegamenti acquistati *wholesale* dagli OLO ed il numero di collegamenti effettivamente venduti nel mercato *retail* dai medesimi operatori. L'eccesso di capacità acquistato dagli OLO, sotto forma di collegamenti DSL non ancora attivi nel mercato *retail*, ha rappresentato una quota significativa della domanda di collegamenti DSL *wholesale*, nell'intervallo della rilevazione. Attualmente, con l'introduzione da parte di Telecom Italia di un sistema di contrattazioni per i singoli accessi in tecnologia DSL, il fenomeno in esame si mostra in costante riduzione. La seguente tabella illustra l'incidenza, sul totale delle vendite di collegamenti DSL ad altri operatori, delle linee acquistate dagli OLO e non ancora attivate nel mercato *retail*[30]:

Tabella 22 - Quota di linee DSL non attive sul totale degli accessi DSL venduti ad altri operatori

QUOTA DI LINEE DSL NON ATTIVE SUL TOTALE DEGLI ACCESSI DSL VENDUTI AD ALTRI OPERATORI (valori in percentuale)				
	II sem.2001	I sem.2002	II sem.2002	I sem.2003
Linee non attive	61.8	33.2	14.0	13.4

223. Nel periodo sottoposto ad analisi, una quota sempre maggiore dei collegamenti venduti dagli OLO nel mercato *retail* risulta realizzata mediante l'utilizzazione di linee in *unbundling* cedute da Telecom Italia. In particolare, al 30 giugno 2003 risultano attive circa 125.000 linee DSL in *unbundling*, numero che al 30 giugno 2001 non superava le poche migliaia. La tabella seguente mostra l'incidenza delle linee in *unbundling* sul totale dei collegamenti DSL *wholesale* acquistati dagli OLO (*bitstream* + *unbundling*):

[30] Il numero di accessi *bitstream* attivi è stato ricavato sottraendo al totale vendite DSL *retail*, dichiarato dagli OLO, il numero di collegamenti realizzati in *unbundling* (attivi per definizione).

Tabella 23 - Quota di linee DSL in unbundling sul totale degli accessi *wholesale* DSL.

QUOTA DI LINEE DSL IN UNBUNDLING SUL TOTALE DEGLI ACCESSI *WHOLESALE* DSL (*bitstream* + unbundling) (valori in percentuale)				
	II sem.2001	I sem.2002	II sem.2002	I sem.2003
Linee in *unbundling*	1.1	17.1	29.0	29.5

224. La Tabella 23 dimostra la crescente importanza per gli OLO dell'*unbundling*, come modalità di fornitura *wholesale* di collegamenti DSL. La considerazione dell'*unbundling* nel mercato *wholesale* degli accessi a banda larga in tecnologia DSL può essere assimilata ad una forma di autoproduzione degli *inputs* necessari alla fornitura di collegamenti DSL alla clientela finale. Di conseguenza, appare coerente con la visione appena suggerita ampliare la dimensione del mercato in esame includendo, non solo le vendite intercorse fra differenti operatori, ma anche le forme di autoproduzione attualmente utilizzate dagli operatori attivi nel mercato dei collegamenti DSL *retail*. Il suddetto ampliamento del mercato *wholesale* assume particolare rilievo per la determinazione della reale entità dell'offerta *wholesale* di un operatore, quale risulta essere Telecom Italia, che, possedendo la piena disponibilità della rete di accesso, realizza secondo il modello dell'autoproduzione la totalità dei collegamenti DSL venduti nel mercato *retail*. La seguente tabella illustra le quote di mercato dei principali operatori sul totale dell'offerta *wholesale* di collegamenti DSL (sia autoprodotti sia venduti ad altri operatori).

Tabella 24 - Quote di mercato sul numero di linee DSL (mercato wholesale)

QUOTE DI MERCATO SUL NUMERO DI LINEE DSL (Numero di collegamenti DSL venduti ad altri operatori ed autoprodotti) (valori in percentuale, totale mercato = 100)				
	II sem.2001	I sem.2002	II sem.2002	I sem.2003
Telecom Italia	99.6	95.6	93.0	91.3
Fastweb	0.3	4.0	6.3	6.8
Altri	0.1	0.4	0.7	1.9

225. Dal confronto fra la Tabella 21 e la Tabella 24, si deduce che l'inclusione dell'autoproduzione nel mercato DSL *wholesale* induce una leggera, seppur costante e significativa, riduzione delle quote di mercato di Telecom Italia. Tuttavia, i livelli assoluti della quota di mercato di Telecom Italia confermano la relativa debolezza degli operatori alternativi, nel mercato *wholesale* degli accessi a banda larga in tecnologia DSL.

226. In coerenza con la definizione del mercato rilevante dell'accesso a larga banda all'ingrosso fornita, si ritiene opportuno estendere l'analisi delle quote di mercato alle tecnologie di accesso diverse da quella DSL (ossia, fibra e satellite). Innanzitutto, prima di procedere al calcolo delle quote di mercato, bisogna sottolineare che il modello di fornitura *wholesale* che contraddistingue gli operatori che offrono collegamenti in fibra e satellitari nel mercato *retail* può essere individuato nell'autoproduzione. Come si è detto più volte nel resto dell'analisi, solo una quota assolutamente marginale degli

accessi satellitari ed ancor meno di quelli in fibra viene offerta ad operatori concorrenti nel mercato finale. Di conseguenza, l'ammontare complessivo di collegamenti *wholesale* in fibra e satellitari risulta approssimativamente coincidente con il numero di collegamenti venduti nel mercato *retail*. Infine, così come rilevato per il mercato *retail*, anche nel mercato *wholesale* l'incidenza degli accessi in fibra ottica e satellitari sul totale dei collegamenti offerti (DSL + fibra + satellite) appare ancora abbastanza marginale. La seguente tabella illustra la ripartizione del mercato a banda larga *wholesale* secondo le diverse tecnologie di accesso e, per il solo caso dei collegamenti DSL, evidenzia anche l'incidenza dei due modelli di offerta descritti in precedenza (vendite ad altri operatori ed autoproduzione).

Tabella 25 - Ripartizione degli accessi wholesale per tecnologia.

RIPARTIZIONE DEGLI ACCESSI *WHOLESALE* PER TECNOLOGIA (DSL, FIBRA OTTICA E SATELLITE) (valori in percentuale, totale mercato = 100)				
	II sem.2001	I sem.2002	II sem.2002	I sem.2003
Vendite DSL ad Altri Operatori	27.5	18.1	14.2	17.6
Autoproduzione DSL	60.4	67.6	70.6	69.8
Totale DSL	87.9	85.7	84.8	87.4
Fibra	8.0	8.5	9.2	7.5
Satellite	4.1	5.8	6.0	5.1

227. Dalla Tabella 25 risulta evidente il ruolo predominante degli accessi *wholesale* in tecnologia DSL e, all'interno di questi, del modello di autofornitura rispetto alle transazioni con altri operatori. Inoltre, tenendo conto che l'autofornitura risulta il modello prevalente nelle tecnologie di accesso in fibra ottica e satellitari, si comprende come soltanto una quota residuale del mercato in esame implichi realmente la conclusione di transazioni fra operatori differenti. La seguente tabella illustra le quote dei principali operatori nel mercato *wholesale* degli accessi in banda larga (sia autoprodotti sia ceduti ad altri operatori), realizzati in tecnologia DSL, in fibra ottica e satellitari.

Tabella 26 – Quota sul totale degli accessi *wholesale*

QUOTA SUL TOTALE DEGLI ACCESSI *WHOLESALE* (DSL, FIBRA E SATELLITE, SIA CEDUTI A TERZI SIA AUTOPRODOTTI) (valori in percentuale, totale mercato = 100)				
	II sem.2001	I sem.2002	II sem.2002	I sem.2003
Telecom Italia	87.6	81.9	78.8	79.8
Fastweb	7.9	11.5	13.9	12.8
Netsystem	3.8	5.4	5.6	4.7
Altri	0.7	1.2	1.7	2.7

228. La Tabella 26 conferma che, pur considerando il mercato *wholesale* dell'accesso a banda larga nella sua definizione più ampia (ossia, includendo tutte le tecnologie e

l'autoproduzione), la quota di mercato di Telecom Italia rimane stabilmente attestata su valori decisamente elevati. Più in particolare, la dinamica della quota di mercato di Telecom Italia risulta caratterizzata da una significativa riduzione nell'intervallo della rilevazione (II sem. 1001 – I sem. 2003), sebbene nell'ultimo periodo (I sem. 2003) si possa osservare una lieve inversione della tendenza riscontrata nei periodi precedenti.

3.1.4. Criteri aggiuntivi di valutazione del potere di mercato. Vincoli che agiscono dal lato dell'offerta: barriere all'ingresso, economie di scala, di densità e di diversificazione, integrazione verticale, accesso alle risorse finanziarie

Barriere all'entrata e all'espansione e concorrenza potenziale

229. Il mercato della banda larga *wholesale* è caratterizzato dalla presenza di rilevanti barriere all'ingresso, tanto di natura strutturale quanto di natura strategica. Tali barriere, scoraggiando le nuove imprese ad entrare, riducono la possibilità per la concorrenza potenziale di creare *competitive constraints* ai comportamenti di mercato delle imprese già esistenti.

230. Per poter fornire ad altri operatori un accesso *bitstream,* infatti, è necessario disporre di una rete d'accesso e di una di trasporto (solitamente ATM). Gli investimenti legati alla realizzazione di entrambe, ma in particolar modo della prima, sono molto elevati e non immediatamente recuperabili: si tratta soprattutto di costi di locazione, scavo e di acquisto di apparati. A questi investimenti vanno aggiunti quelli necessari alla creazione di una base di consumatori sufficientemente ampia, quali quelli in attività di marketing e di gestione dei clienti difficilmente recuperabili in caso di uscita dal mercato e che pertanto si configurano come *sunk costs*.

231. L'operatore *incumbent* ha usufruito di *first mover advantages*, avendo potuto effettuare gli investimenti necessari per costruire l'infrastruttura di rete in una situazione di monopolio e con l'obiettivo di servire il 100% dell'utenza potenziale (sul mercato *retail*) come propria, condizioni che, come è evidente, non ricorrono più nel mercato in cui si trovano ad investire i nuovi operatori. E' anche vero che Telecom Italia, per poter offrire servizi *bitstream*, ha dovuto sostenere gli investimenti necessari per il potenziamento della propria rete d'accesso, ma gli operatori che intendono entrare nel mercato devono aggiungere a tali investimenti anche quelli – ben più rilevanti – relativi alla costruzione *ex novo* di una rete d'accesso. Le barriere all'ingresso derivanti dalla rilevanza economica e dalla difficoltà di recupero degli investimenti risultano ulteriormente elevate dall'accresciuta competizione post-ingresso che riducendo i prezzi sul mercato finale rende ancora più difficile e lungo il recupero degli investimenti. Tali considerazioni valgono soprattutto per le reti di accesso in rame, in considerazione del fatto che la loro duplicazione potrebbe oltre a non essere remunerativa da un punto di vista privato anche non essere socialmente desiderabile.[31]

232. L'unico operatore che sta progressivamente realizzando un'infrastruttura di accesso alternativa a quella dell'*incumbent* è Fastweb. La sua entrata nel mercato è stata facilitata da un accordo con TI che consente lo sfruttamento di una ricca infrastruttura di cavidotti già esistente, costruita dall'ex monopolista per il poi accantonato progetto

[31] Quest'ultima affermazione, che, almeno parzialmente, discende dalla considerazione dell'inferiorità delle tecnologie su rame rispetto a quelle su fibra ottica, deve però essere mitigata alla luce dei recenti progressi tecnologici che stanno permettendo la trasmissione di quantità di dati sempre più elevate anche sul portante trasmissivo in rame.

Socrate. Ciò è stato reso possibile grazie all'obbligo che grava su Telecom Italia di consentire agli operatori l'accesso a tutte le proprie infrastrutture a condizioni non discriminatorie e ad un prezzo orientato ai costi, imposto dall'Autorità Antitrust nel gennaio 2001, in occasione dell'operazione di concentrazione tra Seat Pagine Gialle e Cecchi Gori Communications.

233. Deve essere aggiunto che, in relazione all'espansione delle attività, qualora un operatore in possesso di una rete alternativa (quale ad esempio Fastweb) volesse offrire servizi in banda larga *wholesale* in aree differenti da quelle già servite, questi dovrebbe sostenere gli stessi costi di un nuovo operatore e pertanto si verrebbe a trovare in una posizione di svantaggio rispetto all'operatore *incumbent* il quale, disponendo di una rete di accesso a copertura nazionale, necessiterebbe, per l'espansione delle proprie attività in aree ancora non servite dai servizi oggetto di questa analisi, solamente del potenziamento della propria rete.

234. Dal 2000, con la regolamentazione dell'accesso disaggregato alla rete locale, gli operatori alternativi hanno a disposizione un'alternativa più economica alla costruzione di una rete locale *ex novo*. L'ULL, infatti, consente di limitare gli investimenti non pienamente recuperabili e di trasformare parte dei costi fissi legati alla costruzione delle infrastrutture in costi variabili. In realtà, le potenzialità dell'*unbundling del local loop* quale strumento acceleratore del processo di transizione da una competizione basata sui servizi ad una basata sulle infrastrutture, non si sono ancora pienamente manifestate. Difatti, per i nuovi entranti i costi (di allestimento del sito, di affitto degli spazi in centrale e di affitto del doppino) rimangono piuttosto elevati, come anche i tempi di attivazione del collegamento dal momento della richiesta. L'accesso all'*unbundling* è condizionato poi all'acquisto da Telecom Italia di lotti minimi iniziali di 100 porte (successivamente alla prima fornitura i lotti minimi sono di 10 porte) e quindi ad un notevole investimento iniziale da parte dei nuovi entranti.

235. La presenza nel mercato in esame di ingenti economie di scala, di densità e di diversificazione determinano ulteriori condizioni di vantaggio dell'*incumbent* rispetto agli operatori alternativi. Le tecnologie sottostanti alla fornitura di servizi di accesso ad Internet in banda larga sono caratterizzate da un elevato rapporto fra costi fissi e costi variabili. Pertanto la fornitura di tali servizi avviene in un regime di rendimenti crescenti che dà luogo ad economie di scala. Tali economie sono rese ancor più consistenti dalle elevate economie di densità facilmente conseguibili nelle aree urbane.[32] A conferma dell'importanza delle economie di densità vi è la semplice constatazione che il maggiore sviluppo di infrastrutture alternative si sta realizzando proprio nelle aree metropolitane più popolate, caratterizzate da reddito elevato e forte presenza di domanda *business* e quindi da una maggiore concentrazione di domanda di servizi di telecomunicazioni avanzati. Basti pensare che i siti predisposti per l'*Unbundling* del *Local Loop* a fine 2003 si concentravano, per oltre il 50%, nelle sei province più popolose d'Italia, la cui popolazione, secondo i dati dell'ultimo censimento ISTAT, ammonta ad un quarto del totale nazionale.

236. Nel mercato dell'accesso a banda larga sono presenti anche notevoli economie di diversificazione. Infatti, i servizi di telecomunicazione spesso condividono le

[32] Per economie di densità si intendono quelle riduzioni nei costi unitari derivanti da una maggiore concentrazione abitativa della clientela. Nel settore delle telecomunicazioni derivano dal fatto che a parità di estensione della rete locale, i costi unitari saranno tanto minori quanto maggiore è il numero di utenti presenti nell'area servita dalla rete locale.

medesime componenti di costo; difatti, la rete di accesso può essere utilizzata per la fornitura di servizi di telefonia locale, nazionale e internazionale e per il traffico dati; similmente, la rete ATM può essere utilizzata per qualunque servizio di trasporto dati (che può comprendere anche quello voce e video). Pertanto gli operatori che sono in possesso di reti di comunicazione – soprattutto di accesso – riescono a beneficiare di tali economie, in particolar modo quelli che forniscono congiuntamente accesso telefonico, accesso ad Internet ed accesso ai servizi televisivi. Anche se in linea generale le reti in fibra ottica sono in grado di offrire un maggior numero di servizi ad un livello qualitativo superiore, è anche vero che i recenti progressi delle tecnologie su rame hanno almeno parzialmente ridotto questo vantaggio e quindi le economie di diversificazione conseguite dall'*incumbent* non sempre sembrano alla portata degli altri operatori. Difatti Telecom Italia è l'unico operatore in grado di offrire alla propria clientela sia residenziale che *business* una così ampia varietà di servizi.

237. L'analisi sin qui svolta evidenzia che, nonostante l'ingresso di alcuni operatori alternativi quali Fastweb e l'introduzione dell'ULL, le barriere all'ingresso legate all'entità degli investimenti (e ai tempi di realizzazione degli stessi), alle economie di scala, di densità e di diversificazione rimangono consistenti.

Integrazione verticale

238. Telecom Italia ricorre esclusivamente alla proprie divisioni *wholesale* per rifornirsi delle linee vendute nel mercato dei servizi di accesso ad Internet in banda larga *retail* (ad eccezione di un limitato numero di accessi satellitari) nel quale dispone di una quota molto elevata. Di conseguenza, una gran parte del mercato dei servizi di accesso in banda larga *wholesale* risulta inaccessibile e pertanto sottratto alla concorrenza. L'integrazione verticale nel mercato della larga banda, congiuntamente alla posizione di dominio goduta nel mercato *retail*, rappresenta un importante fattore di vantaggio goduto da Telecom Italia in grado di rafforzare la posizione di dominanza goduta nel mercato a monte della banda larga *wholesale*.

239. Telecom Italia è di fatto l'unico operatore che dispone di un'effettiva integrazione verticale lungo tutta la catena tecnologica e impiantistica grazie alla quale può beneficiare della razionalizzazione di costi di natura tecnico-operativa ed effettuare scelte coordinate tra livelli *wholesale* e *retail* della catena del valore.

Accesso alle risorse finanziarie

240. Uno fra i maggiori problemi che le nuove imprese si trovano a dover affrontare è quello delle differenti condizioni di accesso alle risorse finanziarie necessarie a coprire il fabbisogno di capitale, che tipicamente si manifesta sotto forma di interessi più elevati e di razionamento più severo dei fondi. E' evidente che tali barriere all'ingresso sono da ricondursi non tanto alla struttura del mercato sottoposto ad analisi, quanto a quella del mercato dei capitali. Quest'ultimo infatti, non operando sempre in condizioni di efficienza, discriminerebbe verso nuovi entranti o piccole imprese. Tuttavia, anche in un mercato dei capitali efficiente quale quello ipotizzato dal CAPM, i titoli delle imprese con un grosso potere di mercato richiedono rendimenti inferiori grazie alla loro maggiore stabilità. Questo è ciò che si verifica nel mercato dell'accesso in banda larga, dove Telecom Italia, in virtù delle sue dimensioni, della diversificazione delle attività e dei *credit ratings* favorevoli, viene considerato dagli investitori un operatore poco rischioso riuscendo ad ottenere credito a condizioni più favorevoli dei nuovi entranti.

241. Questo tipo di vantaggio risulta accresciuto negli ultimi anni nei quali si è verificato un sensibile calo di interesse del mercato dei capitali verso il settore delle telecomunicazioni, in particolare per quel che riguarda le attività legate ad Internet.

Vantaggi tecnologici

242. Dal punto di vista tecnologico la situazione italiana è relativamente omogenea. La fornitura di servizi di accesso a banda larga sia per ciò che riguarda l'*incumbent* che gli altri operatori, avviene infatti prevalentemente attraverso l'utilizzo di tecnologie xDSL consolidate e sviluppate.

3.1.5. Criteri aggiuntivi di valutazione del potere di mercato. Vincoli che agiscono dal lato della domanda:barriere al cambiamento e contropotere d'acquisto

Contropotere d'acquisto

243. Gli acquirenti possono esercitare qualche forma di contropotere d'acquisto nei confronti del fornitore nel momento in cui esiste una minaccia credibile che essi possano servirsi altrove. Questo è improbabile in un mercato in cui l'offerta di connettività a livello *wholesale* non riconducibile a Telecom Italia, è pressoché inesistente, se si esclude l'offerta satellitare di Netsystem. Ciò è dovuto da un lato alla scarsità di linee di proprietà degli operatori alternativi e dall'altro alla riluttanza degli operatori che le possiedono ad offrirle a operatori terzi, per non incoraggiare la concorrenza sull'utenza finale.

244. A ridurre il potere contrattuale degli acquirenti contribuisce anche il loro peso modesto: gli OLO e gli ISP che acquistano servizi di accesso a banda larga dall'*incumbent*, fino al primo semestre 2003, rappresentavano infatti in tutto circa il 22% del totale delle vendite xDSL di TI. I nuovi entranti che offrono servizi di accesso a Internet a banda larga attraverso proprie infrastrutture, come più volte ripetuto, si riforniscono presso le proprie unità *wholesale* e di conseguenza non partecipano alla formazione di un contropotere d'acquisto.

Barriere al cambiamento

245. La possibilità che sul mercato della banda larga si instauri una effettiva concorrenza è condizionata anche da altre barriere che agiscono dal lato della domanda, oltre al già citato contropotere d'acquisto. Si tratta di quei fattori che possono risultare di disincentivo per gli acquirenti a cambiare fornitore (ed a volte anche offerta o modalità di acquisizione delle componenti *wholesale*) in seguito a variazioni del prezzo e della qualità degli input in competizione: rivolgersi ad un altro operatore che offre connettività *wholesale* oppure cambiare tipologia di offerta nell'ambito di quella presentata dal medesimo fornitore comporta generalmente ritardi e interruzioni del servizio per i clienti finali. Questi disagi continuano a manifestarsi nonostante la maturità e la standardizzazione raggiunte dalle tecnologie xDSL, nonché l'interoperabilità degli impianti, dovrebbero permettere la transizione dei clienti finali senza alcuna interruzione del servizio. Tuttavia, come già sottolineato nel punto precedente, in questo mercato non esiste realmente una concreta possibilità di cambiare fornitore perché mancano offerte alternative a quelle dell'*incumbent*.

3.1.6. L'analisi prospettica

246. L'Autorità non ritiene, e l'analisi concorrenziale esposta nei precedenti paragrafi lo conferma, che nell'arco dei prossimi 18 mesi si potranno manifestare variazioni dell'assetto concorrenziale dovute a variazioni significative delle quote di mercato, nella diffusione dei servizi e nelle tecnologie disponibili, tali da inficiare i risultati dell'analisi effettuata.

3.2. Conclusioni sul grado di concorrenzialità del mercato

247. In base all'analisi svolta, l'Autorità ritiene che nel mercato dell'accesso a banda larga all'ingrosso non sussistano condizioni di concorrenza effettiva e che l'operatore Telecom Italia detenga un significativo potere di mercato.

OSSERVAZIONI DEGLI OPERATORI

248. TI evidenzia che, pur detenendo ancora una quota di mercato elevata, la diffusione dell'accesso diretto e delle infrastrutture in fibra sta progressivamente accrescendo il grado di concorrenza *infrastructure-based*. Inoltre, TI sottolinea che le piattaforme *broadband* abilitano alla fornitura di una vasta gamma di servizi innovativi convergenti voce-dati e multimediali da parte di attori anche diversi dall'operatore che fornisce l'accesso e che, pertanto, la fornitura dell'accesso a banda larga a livello *retail* risulta solo una componente nell'ambito della fornitura di servizi di varia natura offerti da numerosi operatori. TI ribadisce, infine, l'auspicio che l'Autorità, almeno in prospettiva, individui *remedies* differenziati nelle diverse aree geografiche e "proporzionati" alle diverse condizioni competitive che si riscontrano per le diverse tipologie di servizi *wholesale* (ad esempio, fibra).

249. Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali e Wind - ed anche Fastweb, Tele 2 e Welcome Italia concordano con l'analisi svolta dall'Autorità in merito alla valutazione del grado di concorrenzialità del mercato della banda larga all'ingrosso ed esprimono alcune considerazioni anche in merito alla concorrenzialità del mercato al dettaglio dei servizi di accesso dati a banda larga. Essi ritengono che tale mercato non sia sufficientemente competitivo e che la situazione competitiva si sia ulteriormente deteriorata nel corso degli ultimi anni, in quanto si sono registrati aumenti delle quote di mercato di TI. Tali operatori sottolineano, inoltre, come la ciclicità nell'andamento delle quote di mercato detenute da TI sulle acquisizioni lorde di nuovi clienti sia strettamente correlata all'utilizzo sistematico da parte dell'operatore ex monopolista di strategie di *first mover advantage* unite al mancato rispetto degli obblighi di non discriminazione e parità di trattamento. Pertanto, tali operatori ribadiscono la necessità che l'Autorità provveda a valutare e ad esprimere esplicitamente la propria posizione in merito all'esistenza, per il mercato al dettaglio dei servizi di accesso dati a banda larga, delle condizioni previste dal nuovo quadro regolamentare per l'identificazione di ulteriori mercati suscettibili di regolamentazione *ex ante*.

250. AIIP condivide le conclusioni dell'Autorità, anche se ritiene che tale analisi debba essere condotta anche per i servizi di connettività a banda larga offerti su fibra ottica e su rete mobile. A parere di AIIP, Fastweb è da notificare come operatore SPM almeno nei comuni di Milano e Roma, e dovrebbe essere sottoposto all'obbligo di pubblicazione di un'offerta *wholesale* di servizi di accesso basati su fibra ottica, all'obbligo di tenere un'adeguata separazione contabile e di non discriminare tra il prezzo di fornitura alle proprie divisioni commerciali, rispetto a quello praticato ai propri concorrenti. AIIP ritiene che ciò potrebbe essere assicurato imponendo l'obbligo

di pubblicazione di un'offerta *wholesale* a condizioni economiche *retail minus* e disaggregata per singole componenti e che, invece, non sia applicabile un obbligo di orientare i prezzi ai costi, in quanto contrario al principio di proporzionalità. Inoltre, sempre con riferimento alla valutazione del significativo potere di mercato, AIIP ritiene necessario - considerato che i dati di mercato non sono recentissimi e che la revisione dell'analisi dei mercati non avverrà prima che siano decorsi 18 mesi dalla conclusione della presente - che gli obblighi di regolamentazione siano previsti in maniera dinamica e non solo per i servizi di connettività *bitstream*, ma anche per tutti i servizi a valore aggiunto che utilizzano la banda larga.

VALUTAZIONI DELL'AUTORITÀ

251. L'Autorità non concorda con le valutazioni di Telecom Italia circa l'andamento della competitività nel mercato della banda larga all'ingrosso. In particolare, sulla base dei dati riportati nelle successive tabelle, è possibile evidenziare come TI, nei periodi successivi a quelli riportati nel documento di consultazione, abbia guadagnato e non perso quote nel mercato dell'accesso in banda larga *wholesale*.

252. Come è possibile osservare dalla Tabella 27, la distribuzione delle linee di accesso fra le differenti tecnologie si è, nel corso del tempo, ulteriormente spostata verso il segmento di mercato delle tecnologie DSL, tradizionalmente dominato dall'operatore *incumbent*. Tra le principali cause di questo spostamento vi è il processo di innovazione tecnica che ha notevolmente aumentato la capacità trasmissiva delle portanti in rame, rendendo questo tipo di mezzo trasmissivo sempre più appetibile relativamente agli altri.

Tabella 27 – Distribuzione delle linee a banda larga fra le differenti tecnologie di accesso

NUMERO LINEE A BANDA LARGA (valori in percentuale, totale mercato = 100)							
	II sem.2001	I sem.2002	II sem.2002	I sem.2003	II sem.2003	I sem.2004	II sem.2004
ADSL	65	69.1	70.9	76	na	na	na
XDSL	20.4	15.7	13.5	11	na	na	na
(ADSL + xDSL)	**85.4**	**84.8**	**84.4**	**87**	**90.1**	**92.1**	**93.8**
FIBRA OTTICA	**9.7**	**9.1**	**9.4**	**7.7**	**6.1**	**4.9**	**3.9**
SATELLITARE	**4.9**	**6.1**	**6.2**	**5.3**	**3.8**	**3**	**2.3**

253. È facile allora capire come, anche a fronte di una sostanziale invariabilità nel corso degli ultimi quattro periodi censiti della quota di mercato di TI nel segmento di mercato DSL (si veda la

254.

255.

256. Tabella 28), la sua quota, sull'intero mercato delle tecnologie a banda larga, si sia, invece, accresciuta (si veda la Tabella 29).

Tabella 28 – Quote di mercato sul numero di linee DSL *wholesale* (aggiornamento della tabella 24 del documento di consultazione)

QUOTE DI MERCATO SUL NUMERO DI LINEE DSL *WHOLESALE* (*Collegamenti DSL venduti ad altri operatori ed autoprodotti) (valori in percentuale, totale mercato= 100)*							
	II sem.2001	I sem.2002	II sem.2002	I sem.2003	II sem.2003	I sem.2004	II sem.2004
Telecom Italia	99.6	95.6	93	91.3	90.2	90.9	90.7
Fastweb	0.3	4	6.3	6.8	6.9	6.5	6
Altri	0.1	0.4	0.7	1.9	2.9	2.6	3.3

Tabella 29 – Quote di mercato sul numero di linee a banda larga *wholesale* (aggiornamento della tabella 26 del documento di consultazione)

QUOTA SUL TOTALE DEGLI ACCESSI *WHOLESALE* (*DSL, fibra e satellite, sia ceduti a terzi sia autoprodotti) (valori in percentuale, totale mercato = 100)*							
	II sem.2001	I sem.2002	II sem.2002	I sem.2003	II sem.2003	I sem.2004	II sem.2004
Telecom Italia	87.6	81.9	78.8	79.8	81.3	84.3	85.5
Fastweb	7.9	11.5	13.9	12.8	12.3	10.9	9.6
Netsystem	3.8	5.4	5.6	4.7	3.8	2.4	1.8
Altri	0.7	1.2	1.7	2.7	2.6	2.4	3.1

257. L'Autorità concorda con gli operatori Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali e Wind - ed anche Fastweb, Tele 2 e Welcome Italia, circa la valutazione della struttura competitiva del mercato dell'accesso ai dati a banda larga al dettaglio. L'Autorità tuttavia ritiene che i rimedi regolamentari applicati al mercato all'ingrosso siano per ora in grado di far fronte anche alle problematiche competitive sul mercato *retail* evidenziate dagli operatori.

258. In merito alle osservazioni di AIIP, l'Autorità ribadisce quanto già detto ai punti circa la definizione del mercato che la portano ad escludere le tecnologie a banda larga da rete mobile dalle definizione del mercato. Similmente, l'Autorità, avendo individuato un unico mercato, di dimensione geografica nazionale, dei servizi di accesso a banda larga all'ingrosso, comprendente anche le tecnologie in fibra ottica, non ritiene necessario applicare rimedi specifici a queste ultime tecnologie.

4. Definizione degli obblighi per le imprese che dispongono di un significativo potere di mercato.

4.1 Principi e riferimenti normativi per la definizione di obblighi regolamentari nel mercato rilevante

259. L'articolo 42 del Codice che traspone in sede nazionale quanto disposto dall'art. 5 della direttiva accesso, statuisce che spetta all'Autorità, al fine di perseguire gli obiettivi stabiliti dall'art. 8 della direttiva quadro, "incoraggiare e garantire forme adeguate di accesso, interconnessione ed interoperabilità dei servizi, esercitando le proprie competenze in modo da promuovere l'efficienza economica ed una concorrenza sostenibile e recare il massimo vantaggio agli utenti finali".

260. Il Codice e la direttiva accesso individuano una serie di obblighi da imporre alle imprese che dispongono di notevole forza di mercato nei mercati all'ingrosso, in particolare in materia di trasparenza, non discriminazione, separazione contabile, accesso e controllo dei prezzi, ivi incluso l'orientamento ai costi. L'intervento dell'Autorità dovrà risultare appropriato e proporzionato in relazione alla natura del problema riscontrato.

261. L'articolo 46 del Codice, che traspone in sede nazionale quanto disposto dall'art. 9 della direttiva accesso, disciplina l'obbligo di trasparenza. L'Autorità può imporre obblighi di trasparenza in relazione all'interconnessione e all'accesso, prescrivendo agli operatori di rendere pubbliche determinate informazioni quali informazioni di carattere contabile, specifiche tecniche, caratteristiche della rete, termini e condizioni per la fornitura e per l'uso, prezzi. In particolare, l'Autorità può imporre che l'operatore notificato pubblichi un'offerta di riferimento sufficientemente disaggregata per garantire che gli operatori alternativi non siano costretti a pagare per risorse non necessarie al fine di ottenere il servizio richiesto. L'Autorità può precisare quali informazioni pubblicare, il grado di dettaglio richiesto e le modalità di pubblicazione delle medesime e, inoltre, con provvedimento motivato, può imporre modifiche alle offerte di riferimento.

262. La trasparenza dei termini e delle condizioni dell'accesso e dell'interconnessione, in particolare in materia di prezzi, consente di accelerare il negoziato relativo a servizi a livello *wholesale*, di evitare le controversie e di garantire agli attori presenti sul mercato che il servizio non sia fornito a condizioni discriminatorie.

263. In merito agli obblighi di non discriminazione, l'articolo 47 del Codice, che traspone in sede nazionale quanto disposto dall'art. 10 della direttiva accesso, prevede che l'Autorità possa imporre all'operatore notificato di applicare condizioni equivalenti in circostanze equivalenti nei confronti di altri operatori che offrono servizi equivalenti e, inoltre, che esso fornisca a terzi servizi e informazioni garantendo condizioni ed un livello di qualità identici a quelli che assicura per i propri servizi o per i servizi delle proprie società consociate o dei propri partner commerciali.

264. Inoltre l'Autorità può imporre, limitatamente al mercato oggetto di notifica, obblighi di separazione contabile, così come espressamente disciplinato dall'articolo 48 che traspone in sede nazionale quanto disposto dall'art. 11 della direttiva accesso. In particolare, l'Autorità può obbligare un'impresa verticalmente integrata a rendere trasparenti i propri prezzi all'ingrosso ed i prezzi dei trasferimenti interni, segnatamente per garantire l'osservanza di un obbligo di non discriminazione ai sensi dell'articolo 47

del Codice o, se del caso, per evitare sovvenzioni incrociate abusive. L'Autorità può, inoltre, specificare i formati e la metodologia contabile da utilizzare.

265. Per agevolare la verifica dell'osservanza degli obblighi di trasparenza e di non discriminazione, l'Autorità può richiedere che siano prodotte le scritture contabili, compresi i dati relativi alle entrate provenienti da terzi. L'Autorità può, altresì, pubblicare tali informazioni in quanto utili per un mercato aperto e concorrenziale, nel rispetto della vigente normativa nazionale e comunitaria sulla riservatezza delle informazioni commerciali.

266. In applicazione dell'articolo 49 del Codice, che traspone in sede nazionale quanto disposto dall'art. 12 della direttiva accesso, nel caso in cui l'Autorità rilevi come il rifiuto di concedere l'accesso o la previsione di termini e condizioni non ragionevoli di effetto equivalente ostacolerebbe lo sviluppo di una concorrenza sostenibile sul mercato al dettaglio con conseguenti effetti contrari agli interessi dell'utente finale, essa può imporre agli operatori notificati di accogliere richieste ragionevoli di accesso ed autorizzare l'uso di determinati elementi di rete e risorse correlate. Agli operatori può essere imposto, *inter alia*:

a) di concedere a terzi un accesso a determinati elementi e/o risorse di rete, compreso l'accesso disaggregato alla rete locale;
b) di negoziare in buona fede con le imprese che chiedono un accesso;
c) di non revocare l'accesso alle risorse concesso in precedenza;
d) di garantire determinati servizi all'ingrosso per rivendita da parte di terzi;
e) di concedere un accesso alle interfacce tecniche, ai protocolli e ad altre tecnologie d'importanza decisiva, indispensabili per l'interoperabilità dei servizi o dei servizi di reti virtuali;
f) di consentire la coubicazione o altre forme di condivisione degli impianti, inclusa la condivisione di condotti, edifici, piloni;
g) di fornire determinati servizi necessari per garantire agli utenti l'interoperabilità dei servizi da punto a punto, tra cui risorse per servizi di reti intelligenti o servizi di roaming per le reti mobili;
h) di garantire l'accesso ai sistemi di supporto operativo o sistemi *software* analoghi necessari per garantire eque condizioni di concorrenza nella fornitura dei servizi;
i) di interconnettere reti o risorse di rete.

267. L'Autorità può, inoltre, associare a tali obblighi condizioni di equità, ragionevolezza, tempestività. Nel valutare l'opportunità di imporre gli obblighi summenzionati, e soprattutto nel valutare se tali obblighi siano proporzionati agli obiettivi ed ai principi dell'attività di regolamentazione, così come espressamente disciplinato dall'articolo 13 del Codice che traspone in sede nazionale quanto disposto dall'art. 5 della direttiva accesso e dall'art. 8 della direttiva quadro, l'Autorità tiene conto, in particolare, dei seguenti fattori:

a) fattibilità tecnica ed economica dell'uso o dell'installazione di risorse concorrenti, a fronte del ritmo di evoluzione del mercato, tenuto conto della natura e del tipo di interconnessione e di accesso in questione;
b) fattibilità della fornitura dell'accesso proposto, alla luce della capacità disponibile;
c) investimenti iniziali del proprietario della risorsa, tenendo conto dei rischi connessi a tali investimenti;
d) necessità di tutelare la concorrenza a lungo termine;

e) eventuali diritti di proprietà intellettuale applicabili;
f) fornitura di servizi paneuropei.

268. Infine, qualora l'analisi del mercato riveli che l'assenza di un'effettiva concorrenza comporti il mantenimento di prezzi di interconnessione e di accesso ad un livello eccessivamente elevato o la compressione degli stessi a danno dell'utenza finale, l'Autorità, in applicazione dell'articolo 50 del Codice, che traspone in sede nazionale quanto disposto dall'art. 13 della direttiva accesso, può imporre obblighi in materia di recupero dei costi e controlli dei prezzi, tra cui l'obbligo che i prezzi siano orientati ai costi, nonché l'obbligo di disporre di un sistema di contabilità dei costi. L'Autorità tiene conto degli investimenti effettuati dall'operatore e gli consente un'equa remunerazione del capitale investito, di volume congruo, in considerazione dei rischi connessi e degli investimenti per lo sviluppo di reti e servizi innovativi.

269. L'Autorità provvede affinché tutti i meccanismi di recupero dei costi o metodi di determinazione dei prezzi resi obbligatori servano a promuovere l'efficienza e la concorrenza sostenibile ed ottimizzino i vantaggi per i consumatori. Al riguardo l'Autorità può anche tener conto dei prezzi applicati in mercati concorrenziali comparabili. Qualora un operatore abbia l'obbligo di orientare i propri prezzi ai costi, ha l'onere della prova che il prezzo applicato si basa sui costi, maggiorati di un ragionevole margine di profitto sugli investimenti. Per determinare i costi di un'efficiente fornitura di servizi, l'Autorità può approntare una metodologia di contabilità dei costi indipendente da quella usata dagli operatori. L'Autorità può esigere che un operatore giustifichi pienamente i propri prezzi e, ove necessario, li adegui. L'Autorità provvede affinché, qualora sia imposto un sistema di contabilità dei costi a sostegno di una misura di controllo dei prezzi, sia pubblicata una descrizione, che illustri quanto meno le categorie principali di costi e le regole di ripartizione degli stessi. La conformità al sistema di contabilità dei costi è verificata da un organismo indipendente dalle parti interessate, avente specifiche competenze, incaricato dall'Autorità. E' pubblicata annualmente una dichiarazione di conformità al sistema. I costi relativi alle verifiche rientrano tra quelli coperti ai sensi dall'articolo 34.

4.2 Rimedi proposti per il mercato dell'accesso a banda larga all'ingrosso

4.2.1 Valutazione delle problematiche competitive

270. Sulla base delle risultanze dell'analisi di mercato svolta in osservanza dell'articolo 19 del Codice delle comunicazioni elettroniche, che traspone in sede nazionale quanto disposto dall'articolo 16 della direttiva quadro, l'Autorità ritiene che la società Telecom Italia S.p.A. disponga individualmente di significativo potere di mercato nel mercato dell'accesso a banda larga all'ingrosso ai sensi dell'articolo 17 del Codice, che traspone in sede nazionale quanto disposto dall'articolo 14 della direttiva quadro.

271. Tale valutazione è stata presa in considerazione dell'elevata quota di mercato detenuta da Telecom Italia e delle caratteristiche strutturali del mercato che, congiuntamente, conferiscono a Telecom Italia la possibilità di comportarsi in misura notevole in modo indipendente dai concorrenti, dai clienti e, in definitiva, dai consumatori.

272. In particolare, la presenza di elevate barriere all'ingresso – economie di scala, di densità, di gamma e *sunk costs* – il controllo da parte di Telecom Italia di infrastrutture

difficili da duplicare e la sua integrazione verticale in tutti gli stadi della catena del valore, mettono Telecom Italia nelle condizioni di adottare comportamenti anticompetitivi.

273. Infatti, il significativo potere di mercato detenuto da Telecom Italia nel mercato oggetto d'analisi potrebbe consentirle di attuare politiche di prezzi eccessivi, di imporre ai propri clienti condizioni contrattuali volte ad innalzare gli *switching cost* verso altri fornitori o altre modalità di approvvigionamento dei fattori produttivi (ad esempio verso l'accesso disaggregato alla rete locale o l'accesso condiviso) e di imporre clausole di esclusiva volte ad impedire ai propri clienti di approvvigionarsi da altri fornitori nelle aree del territorio nazionale dove effettivamente esistono alternative di approvvigionamento. Infine, Telecom Italia si trova in una posizione tale da poter attuare politiche di discriminazione dei prezzi di secondo tipo (prezzi non lineari) e di terzo tipo (prezzi differenti a seconda delle categorie di clienti) a scopo anticompetitivo.

274. Inoltre, Telecom Italia in virtù della sua condizione di operatore SPM nel mercato della banda larga all'ingrosso e della sua integrazione verticale verso il mercato a valle, ha la possibilità di adottare comportamenti volti ad ostacolare la competizione nel mercato potenzialmente competitivo della banda larga *retail*.

275. La più immediata delle pratiche anticompetitive che Telecom Italia potrebbe attuare, in virtù del suo controllo di infrastrutture essenziali e difficili da duplicare, è il rifiuto dell'accesso a queste ultime ad operatori concorrenti nel mercato a valle. In assenza di un obbligo di accesso alle infrastrutture essenziali e ad altri elementi di rete e risorse correlate, infatti, i concorrenti dovrebbero sostenere livelli di investimento tali da scoraggiare il loro ingresso nel mercato oggetto d'analisi.

276. Anche in presenza di un obbligo di fornitura dell'accesso, l'operatore Telecom Italia potrebbe comunque alterare a proprio vantaggio la competizione nel mercato a valle agendo sia sulla variabile prezzo, che su variabili differenti dal prezzo.

277. In primo luogo, la contemporanea presenza di una posizione di forza economica di Telecom Italia nei mercati a monte e a valle potrebbe indurre quest'ultima ad adottare pratiche di compressione dei margini (*margin* o *price squeeze*) fra prezzi al dettaglio e corrispondenti prezzi all'ingrosso. Telecom Italia potrebbe ridurre la differenza fra prezzi al consumo e prezzi di accesso ad un livello tale da impedire lo sviluppo di una concorrenza sostenibile. In particolare, la riduzione potrebbe avvenire sia mediante la vendita di prodotti *wholesale* ai propri concorrenti a prezzi superiori ai costi sottostanti (fornendo implicitamente i medesimi prodotti alle proprie divisioni commerciali a prezzi inferiori), sia mediante la vendita di tali prodotti *wholesale* ai concorrenti e alle proprie divisioni al livello di costo, ma praticando prezzi predatori nel mercato al dettaglio, sia infine, ricorrendo ad una combinazione delle prime due strategie.

278. In secondo luogo, al fine di ostacolare la concorrenza nel mercato a valle, Telecom Italia potrebbe agire su variabili differenti dal prezzo, quali le condizioni tecnico/qualitative di fornitura, i tempi di *provisioning*, di *assurance* ed i tempi di negoziazione e stipula dei contratti di accesso. Anche in questo caso, infatti, la contemporanea presenza nei mercati a monte e a valle permetterebbe a Telecom Italia di porre in essere pratiche che possono definirsi di *Service Level Agreement squeeze*, che si sostanziano nell'applicazione di condizioni di *provisioning* ed *assurance* alle proprie offerte *wholesale,* tali da impedire agli acquirenti di queste offerte di competere con le condizioni di *assurance* e *provisioning* offerte da Telecom Italia sul mercato *retail*. In aggiunta, strategie quali i ritardi nella negoziazione e nella stipula di contratti di

accesso, la scelta a fini strategici di particolari modalità tecniche, attrezzature e punti di accesso alla rete e l'imposizione delle medesime modalità, attrezzature e punti di accesso ai concorrenti, sono ulteriori modalità attuabili da Telecom Italia per ostacolare l'ingresso e la competizione nei mercati *retail*.

279. Infine, anche in assenza di strategie di compressione dei margini economici o tecnici, Telecom Italia potrebbe comunque sfruttare a proprio vantaggio l'accesso privilegiato ad informazioni tecniche e commerciali di cui dispone. Inoltre, Telecom Italia, in quanto fornitore di banda larga all'ingrosso, potrebbe fare un uso improprio di informazioni circa i clienti degli operatori cui fornisce accesso trasferendole alle proprie divisioni commerciali che potrebbero così effettuare offerte mirate ad i clienti dei propri concorrenti.

280. Per concludere, la presenza di Telecom Italia in tutti i mercati all'ingrosso dei servizi di comunicazioni su rete fissa potrebbe indurre quest'ultima non solo ad effettuare sussidi incrociati fra differenti servizi, ma anche a porre in atto pratiche di *bundling* e/o *tying* al fine di trasferire la propria posizione di forza economica dal mercato in cui tale forza è maggiore a quello in cui è minore, rafforzando il potere di mercato complessivo dell'impresa.

281. Alla luce delle problematiche competitive evidenziate nei punti precedenti l'Autorità intende imporre a Telecom Italia gli obblighi di cui ai paragrafi successivi

OSSERVAZIONI DEGLI OPERATORI

282. TI non condivide le conclusioni raggiunte dall'Autorità in merito alle problematiche competitive presenti nel mercato della banda larga all'ingrosso. In primo luogo, TI ritiene che l'analisi svolta dall'Autorità non si limiti all'esame delle problematiche competitive del mercato *wholesale* attribuendovi, invece, problematiche afferenti al mercato *retail*, pur non essendo quest'ultimo oggetto di analisi. In particolare, TI sostiene che il rischio di *price squeeze* sul servizio al dettaglio non può rientrare tra le problematiche competitive del mercato all'ingrosso, ma tra i rischi di fallimento del mercato *retail*. Nel contesto del mercato a banda larga *wholesale*, TI sostiene che potrebbe invece sorgere un problema di *price squeeze* all'ingrosso tra il prezzo del *bitstream* e quello dell'*unbundling*, praticando un prezzo (regolato) del *bitstream* eccessivamente basso rispetto al prezzo (regolato) dell'*unbundling* e a quello (di mercato) degli accessi alternativi al rame, che eliminerebbe gli incentivi alla concorrenza *infrastructure-based*.

283. In secondo luogo, TI sostiene che - sebbene esso sia ancora l'unico operatore a possedere, in quanto ex-monopolista, l'unica rete di accesso capillare a livello nazionale - lo sviluppo dell'ULL e dello SA, nonché gli interventi straordinari per lo sviluppo del mercato posti in essere a partire dal 1° gennaio 2005, hanno determinato una sensibile riduzione delle barriere all'entrata nel mercato dei servizi di accesso a banda larga. Pertanto, secondo TI, in questo scenario di mercato, l'obiettivo dell'Autorità dovrebbe essere sia quello di preservare nel tempo gli incentivi allo sviluppo di infrastrutture di accesso alternative sia quello di mantenere un ragionevole incentivo ad adeguare le infrastrutture di accesso in rame.

284. Gli operatori alternativi a TI, in linea generale, condividono la valutazione delle problematiche competitive effettuata dall'Autorità, ma evidenziano che alcune problematiche competitive sono state analizzate solo parzialmente nel documento di

consultazione. Di seguito si illustrano con maggior dettaglio le osservazioni formulate dai diversi operatori al riguardo.

285. A differenza di quanto affermato da TI, le società Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali, Wind, Fastweb, Tele 2 e Welcome Italia evidenziano la necessità che l'Autorità analizzi, oltre alle problematiche competitive proprie del mercato dei servizi di accesso dati a banda larga all'ingrosso, anche quelle relative al corrispondente mercato al dettaglio. Ciò al fine di identificare i rimedi *ex ante* più appropriati da imporre nel mercato all'ingrosso ed, eventualmente, anche nel mercato al dettaglio, qualora i primi risultino insufficienti per la tutela del processo competitivo e degli interessi dei consumatori. In particolare, tra i problemi competitivi propri del mercato al dettaglio, tali operatori sottolineano il rilievo delle pratiche di *bundling* e/o *tying* – a loro avviso facilmente attuabili da TI in qualità di operatore orizzontalmente integrato e di dimensioni non paragonabili a quelle dei concorrenti – che richiedono, per essere arginate, l'utilizzo degli strumenti concessi dall'art. 17 della Direttiva Servizio Universale (controlli normativi sui servizi al dettaglio). Inoltre, tali operatori evidenziano l'importanza dell'attività di vigilanza che l'Autorità dovrebbe porre in atto qualora il servizio di accesso a banda larga sia accorpato alla fruizione di contenuti per i quali è previsto l'utilizzo di contratti di esclusiva.

286. Inoltre, sempre con riferimento al mercato al dettaglio, tali operatori evidenziano come TI sia in grado di sfruttare abusivamente gli effetti di rete (*network externalities*) derivanti dalla propria condizione di dominanza sui servizi a banda larga, "riservando" in via esclusiva ai propri clienti determinati servizi e impedendone l'accesso da parte di clienti di altri operatori, ossia formando i cosiddetti *walled gardens*. Tali operatori ritengono che questa tematica stia diventando sempre più rilevante con l'avvio della fornitura sulle piattaforme a banda larga avanzate di servizi sofisticati, quali il VOIP e l'IPTV.

287. In merito a quest'ultimo punto, anche AIIP esprime una posizione simile, in quanto ribadisce la necessità di valutare adeguatamente i notevoli effetti rete sottesi ai servizi di connettività a banda larga e di stabilire misure procompetitive *ex ante*, in particolare in materia di interconnessione e di interoperabilità, atte a prevenire che TI possa porre in essere forme di *leverage* e ad assicurare lo svolgersi di una concorrenza non solo nel mercato dei servizi *bitstream*, ma anche nel mercato dei servizi a valore aggiunto. AIIP riporta l'esempio di due recenti offerte di TI - Telefono di Alice e VOIP Alice Mia – che, a suo avviso, confermano l'alto rischio che TI possa approfittare della propria posizione di dominanza sui servizi di connettività *bitstream* per estenderla ai diversi servizi che utilizzano tali servizi di connettività.

288. Con riferimento alle problematiche competitive proprie del mercato all'ingrosso, Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali e Wind – ed anche Fastweb, Tele 2 e Welcome Italia - evidenziano alcune criticità in merito alle condizioni tecnico/qualitative di fornitura garantite da TI. In particolare, questi operatori si riferiscono alle procedure di gestione delle causali di scarto che TI utilizza per notificare agli OLO l'impossibilità di procedere all'attivazione di un servizio a larga banda *wholesale*, alle procedure di gestione delle migrazioni dei clienti fra servizi di operatori diversi, alle procedure di gestione delle richieste di linee senza fonia, nonché alle cosiddette problematiche di *post-provisioning* (guasti di prima attivazione). Tali operatori denunciano come queste problematiche, pur essendo state affrontate con TI, anche con il supporto dell'Autorità,

siano tuttora non risolte e si siano spesso tradotte in contenziosi con i clienti, in perdita di fatturato e, talvolta, anche nella perdita dei clienti stessi.

289. Con particolare riferimento al problema delle causali di scarto, ed in particolare alla loro sospetta numerosità e genericità, Tele 2 e Welcome Italia chiedono che l'Autorità fornisca un contributo risolutivo procedendo alla definizione delle causali di rifiuto tassativamente utilizzabili da TI. Inoltre, essi richiedono che tali causali debbano poter essere soggette ad accettazione (qualora corrette) o rifiuto (qualora invece erronee) da parte degli operatori alternativi; cosicché, in caso di causale non corretta, eventuali ritardi nell'attivazione possano essere attribuiti a TI.

290. Con riferimento, invece, al problema della migrazione dei clienti, Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali e Wind - ed anche Tele 2 e Welcome Italia - accolgono con favore l'introduzione della procedura proposta dall'Autorità (par. 220 del documento di consultazione pubblica), che recepisce le richieste rivolte in tal senso da parte degli operatori alternativi a TI, pur ritenendo che l'introduzione di tale misura non necessiti del completamento dell'analisi di mercato in corso, in quanto volta a correggere un comportamento anticompetitivo di TI che si protrae da lungo tempo e che è stato ripetutamente illustrato e denunciato all'Autorità.

291. Con riferimento, invece, al problema dei guasti di prima attivazione, Tele 2 e Welcome Italia denunciano la numerosità di tali guasti e la loro registrazione da parte di TI alla stregua di guasti di *assurance* e non come guasti di mancate attivazioni. Tali operatori chiedono che l'Autorità stabilisca che i suddetti guasti vengano trattati da TI alla stregua di "mancate attivazioni" ed, in quanto tali, siano considerati ai fini del conteggio dei giorni relativi allo SLA di *provisioning*.

292. Con riferimento ai processi di attivazione e disattivazione del servizio ADSL da parte dell'operatore d'accesso, inoltre, Tele 2 e Welcome Italia denunciano alcune criticità quali la mancata certezza dei tempi di evasione degli ordini di attivazione/disattivazione da parte di TI, l'assoluta arbitrarietà delle causali di rifiuto utilizzate da TI nell'ambito del processo di attivazione/disattivazione del servizio ADSL, le problematiche di *post-provisioning* e di *assurance*.

293. Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali e Wind – ed anche Fastweb - forniscono anche una breve sintesi delle problematiche competitive riscontrate nella fornitura del servizio di canale virtuale permanente, con il quale tali operatori predispongono le proprie offerte xDSL alla clientela aziendale, tra le quali la mancata pubblicazione nell'Offerta di Riferimento, la permanenza di prestazioni *retail* in assenza di corrispondenti offerte *wholesale*, l'applicazione di condizioni economiche di fornitura che non consentono la replicabilità delle offerte di TI, dannose condizioni tecniche e di *provisioning*, scarso coordinamento delle attività di *provisioning*, *assurance* e fatturazione per i clienti multisede e/o multitecnologia, l'elevato tasso di guasti, i tempi di ripristino guasti non in linea con gli SLA e con quanto offerto da TI a livello *retail*, la mancata garanzia dei parametri di qualità.

294. Infine, la maggior parte degli operatori richiama i comportamenti anticompetitivi posti in essere da TI negli ultimi anni, che sono stati oggetto di procedimenti *antitrust* (procedimenti A285 ed A351), e riporta alcuni esempi di recenti offerte di TI, a loro avviso, non replicabili, quali i raddoppi di banda proposti da TI senza che sia garantita una corrispondente offerta *wholesale* per gli operatori concorrenti. A tale riguardo, Tele 2 e Welcome Italia denunciano la predisposizione da parte di TI di offerte *wholesale* a

consumo caratterizzate da obblighi di acquisto di un numero minimo di ore per l'operatore alternativo.

VALUTAZIONI DELL'AUTORITÀ

295. L'Autorità ribadisce la validità dell'analisi sviluppata nel documento di consultazione ai punti 156-164, ed in particolare al punto 161, dove si evidenzia come il mercato della banda larga sia caratterizzato tuttora dalla presenza di significative barriere all'entrata e all'espansione. L'Autorità, infatti, ritiene che l'asserito miglioramento delle condizioni concorrenziali nel mercato dell'*unbundling* non possa contribuire in maniera significativa alla riduzione delle barriere all'ingresso in un mercato da esso distinto quale quello della banda larga all'ingrosso (*cfr.* punto 156).

296. L'Autorità non condivide le osservazioni di TI in merito alla corretta valutazione delle problematiche competitive che dovrebbe precedere l'applicazione di misure regolamentari nel mercato dell'accesso a banda larga all'ingrosso. Infatti, l'Autorità ritiene che al fine di identificare correttamente i rimedi regolamentari nel mercato dell'accesso a banda larga all'ingrosso sia opportuno analizzare non solo le problematiche che emergono direttamente in tale mercato ma anche quelle relative al corrispondente mercato al dettaglio, dal momento che queste spesso sono l'effetto diretto di comportamenti condotti a livello *wholesale*. In tal senso, l'Autorità ribadisce quanto specificato nel documento di consultazione al punto 193 in merito al rischio di pratiche di compressione dei margini (*price* o *margin squeeze*) tra prezzi al dettaglio e corrispondenti prezzi all'ingrosso. In particolare, l'Autorità sottolinea nuovamente che tale pratica anticompetitiva può essere realizzata anche agendo esclusivamente sui prezzi a livello *wholesale*, fissandoli ad un livello superiore ai costi sottostanti e fornendo i medesimi prodotti alle proprie divisioni commerciali a prezzi inferiori, oltre che agendo esclusivamente sui prezzi al dettaglio, praticando prezzi predatori, o ancora ricorrendo ad una combinazione delle prime due strategie.

297. Tuttavia, l'Autorità non concorda con gli operatori alternativi a TI circa l'utilizzo degli strumenti concessi dall'art. 17 della Direttiva Servizio Universale al fine di porre rimedio alle problematiche riscontrate, in quanto strumenti previsti per la regolamentazione dei mercati al dettaglio. L'Autorità continuerà a monitorare la competitività del mercato al dettaglio dell'accesso dati a banda larga al fine di verificare l'efficacia dei rimedi imposti nel mercato all'ingrosso nel garantire condizioni di competitività nel medesimo mercato che possano, a loro volta, correggere i gli eventuali problemi riscontrati nel mercato al dettaglio. In altre parole, l'Autorità, come già accennato al punto 30 di questo documento, confida nella capacità degli interventi nel mercato all'ingrosso di risolvere tutti i problemi che potranno sorgere nel settore della banda larga. In ogni modo, qualora i correttivi imposti nel mercato all'ingrosso non siano in grado, o comunque non siano sufficienti, a far fronte alle problematiche competitive del mercato, l'Autorità si riserva la possibilità di aprire uno specifico procedimento di analisi del mercato al dettaglio secondo le modalità della normativa comunitaria e nazionale e di applicare, qualora sia riscontrata la presenza di operatori con significativo potere di mercato, i necessari correttivi.

298. L'Autorità concorda con TI che fra gli obiettivi da perseguire nella definizione delle misure regolamentari vi sia quello di preservare nel tempo gli incentivi allo sviluppo di infrastrutture di accesso alternative e quello di mantenere un ragionevole incentivo ad adeguare le infrastrutture di accesso in rame, in quanto tali finalità risultano

coerenti con gli obiettivi generali ed i principi dell'attività di regolamentazione come statuiti all'art. 8 della Direttiva Quadro e recepiti dal Codice agli articoli 4 e 13. L'Autorità ritiene che le misure regolamentari in materia di accesso e di controllo dei prezzi e recupero dei costi, meglio dettagliate nel seguito, siano in grado di perseguire tali obiettivi.

299. Inoltre, l'Autorità concorda con TI in merito alla necessità di garantire che il prezzo del *bitstream* sia coerente con quello dell'*unbundling*, dal momento che, come già osservato al punto 164, i prezzi dei servizi *bitstream*, da un punto di vista tecnico, sono comprensivi di elementi di rete addizionali rispetto a quelli di *full unbundling*. Pertanto una corretta applicazione del metodo di orientamento al costo per la definizione dei prezzi del servizio *bitstream* determina necessariamente un differenziale tra i prezzi dei due servizi che riflette il maggior numero di componenti di rete sottostanti il servizio *bitstream*.

300. In relazione alla capacità di TI, evidenziata da alcuni operatori, di sfruttare a proprio vantaggio gli effetti di rete tipici dei mercati delle comunicazioni, e che verrebbe posta in essere escludendo i clienti finali dei propri concorrenti da alcuni servizi quali il VoIP e la IPTV, l'Autorità ribadisce quanto affermato ai punti 84 e 85, ovvero che tali servizi, configurandosi come addizionali rispetto ai servizi di accesso ai dati a banda larga, non sono suscettibili di regolamentazione *ex-ante* nell'ambito del presente provvedimento.

301. Con riferimento, infine, alle singole problematiche competitive sollevate dai vari operatori in risposta alla consultazione pubblica – relative alle causali di scarto, ai guasti di prima attivazione, alla procedura di migrazione dei clienti, all'attivazione del servizio sulle linee in cui non è attivo il servizio di fonia, nonché alle problematiche di *post-provisioning* e *assurance* – l'Autorità riconosce tali criticità, che in parte sono già in corso di esame nell'ambito di gruppi di lavoro con gli operatori, e ne tiene considerazione nell'ambito di definizione dei rimedi regolamentari.

4.2.2 Obblighi in materia di accesso e di uso di determinate risorse di rete

302. Come evidenziato nel paragrafo sulla valutazione delle problematiche competitive, ed in particolare al punto 275 e seguenti, l'Autorità ritiene che Telecom Italia, in virtù del proprio controllo di infrastrutture essenziali e difficili da duplicare, possa porre in atto strategie di *market foreclosure* rifiutando l'accesso alle proprie infrastrutture agli operatori concorrenti nel mercato a valle. In assenza di uno specifico obbligo di accesso è quindi probabile che Telecom Italia si rifiuti di concludere accordi di interconnessione alla propria rete. L'Autorità, anche in considerazione del grado di sviluppo di infrastrutture alternative, ritiene che l'imposizione a Telecom Italia di un obbligo di accesso e di uso di determinate risorse di rete, ai sensi dell'articolo 49 del Codice, sia basata sulla natura del problema identificato, sia proporzionata e sia giustificata.

303. L'Autorità ritiene che l'offerta di riferimento per i servizi di accesso in banda larga all'ingrosso (*bitstream*) – nell'ambito dei quali rientrano i servizi attualmente denominati ADSL *wholesale* e Canale Virtuale Permanente (CVP) – debba prevedere l'interconnessione sia agli apparati di multiplazione presso gli stadi di linea (DSLAM o ADM), sia al primo nodo di raccolta a cui gli apparati negli stadi di linea sono

direttamente connessi, sia ad un generico nodo della rete dati di Telecom Italia (punti 1, 2a, 2b e 3 della Figura 3 di pagina 37). Inoltre, l'offerta di interconnessione dovrà prevedere, in tutte le aree metropolitane ove siano presenti più nodi di raccolta, la fornitura del servizio di trasporto tra i due nodi (c.d. trasporto metropolitano).

304. L'interconnessione deve poter avvenire secondo le modalità tecniche ammesse dagli apparati di Telecom Italia. In generale, al fine di permettere agli operatori concorrenti la predisposizione di offerte al dettaglio con caratteristiche indipendenti da quelle dei servizi al dettaglio di Telecom Italia, l'Autorità ritiene che quest'ultima debba fornire, ove sia tecnicamente possibile, l'accesso a tutte le caratteristiche e le funzionalità (di configurazione, di *data-rate*, di sistemi di gestione, di interfacce di interconnessione) disponibili sui propri apparati di rete.

305. Con specifico riferimento ai servizi di trasporto in tecnologia ATM, Telecom Italia deve rendere disponibili le classi di servizio supportate dai propri apparati.

306. L'Autorità, nel rilevare che i DSLAM sono apparati modulari e che le caratteristiche del servizio finale dipendono dalla configurazione delle singole schede installate all'interno dell'apparato, ritiene che gli operatori alternativi debbano avere accesso a tutte le caratteristiche tecniche delle singole schede ad essi dedicate negli apparati di Telecom Italia.

307. Con riferimento alle sole tecnologie HDSL ed SDH Telecom Italia deve, qualora richiesto dall'operatore interconnesso, fornire il modem (per la tecnologia HDSL) o l'ADM (per la tecnologia SDH) nella sede del cliente.

308. Al fine di permettere agli operatori concorrenti la differenziazione dei propri servizi al dettaglio da quelli di Telecom Italia, l'Autorità ritiene che quest'ultima debba consentire qualsiasi configurazione tecnicamente ammissibile per i *Virtual Path* (VP) ed i *Virtual Circuit* (VC) ad essi relativi. In particolare in ciascun nodo di commutazione (DSLAM, *parent switch* e *distant switch*), dovrà essere possibile sia dedicare ciascun VP ad un singolo accesso, sia aggregare diversi VP in un VP di raccolta. Dovrà essere altresì permesso agli operatori interconnessi di decidere il numero e la configurazione dei VC nei singoli VP.

309. Al fine di rendere possibile l'accesso alle funzionalità di rete degli apparati, Telecom Italia permetterà agli operatori alternativi qualsiasi configurazione ammissibile per le schede ad essi dedicati nei DSLAM, in termini di velocità, di tecnologia di accesso, (ADSL, ADSL2, SHDL, ecc.) e di numero di VP e VC aperti. In tutti gli stadi di linea ove vi siano risorse ed apparati disponibili, Telecom Italia offrirà accessi HDSL ed SDH fino alla velocità di 155Mbps.

310. L'Autorità, in linea con quanto già previsto alle delibere 2/03/CIR, 11/03/CIR e 3/04/CIR, ritiene che l'interconnessione ai nodi ATM o IP, nonché ai DSLAM ed agli apparati negli stadi di linea debba avvenire mediante l'utilizzo dei medesimi flussi di interconnessione utilizzati per le altre tipologie di servizi all'ingrosso oggetto di regolamentazione. Al fine di garantire un uso efficiente delle risorse trasmissive, l'Autorità ritiene che Telecom Italia debba mettere in atto ogni previsione utile alla condivisione dei flussi e delle porte degli apparati trasmissivi tra le diverse tipologie di servizi all'ingrosso oggetto di obbligo d'offerta. Sulla base di tale principio, l'Autorità rimanda la definizione dei prezzi e delle condizioni tecniche di fornitura per i flussi di interconnessione alle risultanze delle analisi dei mercati 13 e 14, ove tali servizi sono stati esaminati contestualmente ai servizi di trasporto di capacità dedicata.

311. Al fine di consentire agli operatori alternativi il controllo dello stato di congestione delle risorse relative alle proprie connessioni, Telecom Italia deve fornire le informazioni di monitoraggio necessarie agli operatori alternativi, al fine di permettere le normali e ricorrenti attività di adeguamento dei dimensionamenti di rete connesse alle variazioni dei profili di traffico degli utenti.

312. L'Autorità ritiene che Telecom Italia debba predisporre un sistema automatizzato di gestione del provisioning e *assurance* che permetta agli operatori alternativi di gestire la fornitura, i cambi di configurazione, la migrazione degli utenti tra differenti operatori, la gestione delle penali.

313. Infine, qualora Telecom Italia fornisca accesso a banda larga alle proprie divisioni commerciali, a società collegate o controllate ricorrendo a tecnologie differenti da quelle x-DSL, ma comunque rientranti nell'ambito delle tecnologie che concorrono alla definizione del mercato rilevante della banda larga all'ingrosso, essa dovrà mettere in atto ogni previsione utile al fine di permettere ai propri concorrenti l'accesso alle infrastrutture utilizzate per fornire i servizi a livello *retail*.

314. L'Autorità non ritiene però che la sola imposizione dell'obbligo di accesso sia sufficiente a risolvere le problematiche competitive evidenziate in precedenza, e che pertanto l'imposizione di ulteriori obblighi, dettagliati nei paragrafi successivi, sia necessaria.

LE OSSERVAZIONI DEGLI OPERATORI

315. TI non condivide la proposta di introduzione di accesso al DSLAM sia per motivi tecnici, legati alla dichiarata impossibilità per gli attuali apparati di TI di consentire l'interconnessione a più di un operatore, sia perché, necessitando di una sostanziale ed onerosa rivisitazione dell'assetto impiantistico della rete, costituirebbe un rimedio non proporzionato anche in considerazione del contesto di mercato caratterizzato, a vedere di TI, da un crescente livello di competitività e dalla disponibilità di una pluralità di offerte di altri servizi intermedi (ULL, SA). In tal senso, secondo TI, l'apertura dell'interconnessione al DSLAM ed ai suoi parametri di configurazione annullerebbe l'incentivo per gli altri operatori ad attuare o a proseguire progetti basati su infrastrutture proprie, comprese quelle di nuova generazione (ad es. WI-Max). Secondo TI, un simile obbligo dovrebbe essere opportunamente giustificato dall'Autorità, anche grazie ad un'analisi dell'impatto regolamentare, considerando che negli altri Paesi europei, ad eccezione del Belgio, tale obbligo di interconnessione non è stato imposto e non sono presenti offerte a banda larga *wholesale* a livello di DSLAM.

316. Secondo TI, la propria rete a banda larga non può essere scissa in moduli fisici da dedicare a differenti operatori. Inoltre, il livello di "personalizzazione" proposto nel documento di consultazione risulterebbe incompatibile con il modello di *pricing wholesale* proposto dall'Autorità e basato sui costi della rete. Ciò in quanto, secondo TI, l'introduzione nei servizi a banda larga di ulteriori parametri di configurazione quali ad esempio differenti rapporti PCR/MCR o differenti classi di servizio renderebbe arbitraria la metodologia di ripartizione dei costi sui servizi. Con riferimento ai gradi di libertà nella configurazione di rete e con specifico riferimento a classi di servizio ed al rapporto PCR/MCR, TI ritiene che possano essere messe a disposizione degli operatori soltanto le configurazioni già utilizzate ed ingegnerizzate ai fini della realizzazione dei servizi di TI stessa, nonché quelle, da valutare caso per caso, che non comportano investimenti dedicati e/o impatti nella gestione degli impianti.

317. Infine, TI non condivide quanto riportato dall'Autorità circa gli obblighi relativi alle tecnologie diverse da quelle xDSL (satellite e fibra ottica). TI ritiene che il numero di accessi che essa realizza mediante tali tecnologie è decisamente inferiore a quello realizzato dai relativi *leader* di mercato: Netsystem, relativamente agli accessi in tecnologia satellitare, e Fastweb, relativamente agli accessi in fibra ottica.

318. Anche l'operatore Fastweb non condivide la proposta di introduzione del *bitstream* al livello di DSLAM (che chiama *bitstream* 1) in quanto disincentiverebbe gli investimenti in infrastrutture da parte degli operatori alternativi e, pur accelerando nel breve periodo la penetrazione dei servizi a banda larga, nel lungo periodo renderebbe gli operatori alternativi soggetti alle tempistiche, agli abusi, alle strategie commerciali, di fornitura e di innovazione dell'operatore *incumbent*.

319. In particolare, Fastweb sostiene che, mentre l'introduzione del *bitstream* 1 rappresenterebbe una minaccia e non un'opportunità per gli operatori che scelgono di investire in infrastrutture proprietarie, la disponibilità di servizi *bitstream* 2 (interconnessione al nodo *parent*) orientati ai costi rappresenterebbe un importante strumento di *business plan*, utile a testare nuove aree geografiche e propedeutico allo sviluppo di nuove infrastrutture proprietarie.

320. L'introduzione del *bitstream* 1, secondo Fastweb, riducendo gli incentivi all'infrastrutturazione, impedirebbe lo sviluppo di offerte *wholesale* alternative a quelle dell'*incumbent*, a differenza di quanto avviene nella fonia, dove sono presenti offerte di circuiti di trasporto di lunga di distanza da parte di operatori nuovi entranti. Infine, Fastweb sostiene che, qualora l'Autorità ritenesse il servizio *bitstream* 1 uno strumento indispensabile, sarebbe necessario procedere allo scorporo della rete dell'operatore *incumbent* e la sua cessione ad una società terza, al fine di offrire agli operatori pari opportunità di accesso rispetto all'operatore *incumbent*. Con riferimento, invece, alle altre tipologie del servizio *bitstream*, Fastweb concorda con quanto proposto dall'Autorità nel documento di consultazione.

321. In merito a quanto previsto al paragrafo 312, ovvero alla predisposizione da parte dell'operatore *incumbent* di un sistema automatizzato di *provisioning* e di *assurance*, Fastweb sottolinea, con riferimento agli attuali sistemi di gestione, la mancanza di preavviso nel rilascio delle linee xDSL e l'assenza di sistemi di gestione delle penali. Per quel che concerne, invece, la migrazione degli utenti ADSL *wholesale* tra OLO, Fastweb richiede che sia implementato un meccanismo di migrazione che gestisca le richieste prevedendo spazi di comunicazione riservati ai soli due operatori coinvolti nel passaggio. Per quanto riguarda l'*assurance*, Fastweb richiede che il sistema automatizzato mantenga traccia degli scambi informativi avuti con TI per la gestione delle segnalazioni, consentendo agli operatori di seguire la lavorazione dei guasti ed un agevole calcolo delle penali. Inoltre, Fastweb chiede che, a seguito della comunicazione di TI di avvenuto ripristino del servizio, sia previsto un adeguato periodo di tempo in cui l'operatore possa compiere le proprie verifiche e che il c.d. "*trouble ticket*" sia chiuso solo a seguito della conferma da parte dell'operatore stesso.

322. Infine, in considerazione degli elevati tassi di guasto e dei notevoli tempi di ripristino, Fastweb richiede di imporre a TI la fornitura gratuita ai clienti finali degli OLO di una linea di *back up* ISDN, in grado di consentire la continuità del servizio, sino alla riconduzione del tasso di guasto a valori pari al 4% ed a un riallineamento dei tempi di ripristino allo SLA.

323. Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali e Wind – ed anche Tele 2 e Welcome Italia – concordano con gli orientamenti dell'Autorità in merito agli obblighi in materia di accesso e di uso di determinate risorse di rete, ma intendono segnalare all'attenzione alcune problematiche che si riportano di seguito.

324. Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali e Wind, Tele 2 e Welcome Italia osservano che nel documento di consultazione si fa ricorso ad un modello generale mutuato dall'ERG, che definisce una rete generica nella quale sono individuati, rispetto ai DSLAM, un *parent switch* ed un *distant switch* senza tuttavia specificare con riferimento alla rete dati di TI quali nodi rappresentano *parent switch* e quali sono *distant switch*. Essi ritengono, quindi, che non possa essere svolta una valutazione completa del documento di consultazione senza che sia portata a conoscenza degli operatori l'effettiva topologia della rete dati (ATM ed IP) di TI e la mappatura del modello di interconnessione proposto su tale rete. Tale criticità è sottolineata anche da Fastweb ed AIIP.

325. Con specifico riferimento alle reti di nuova introduzione, gli stessi operatori ritengono che l'Autorità debba acquisire da TI informazioni relative allo sviluppo della nuova rete di trasporto urbano a banda larga, basata sulla tecnologia *Gigabit Ethernet*, (e all'installazione dei nuovi DSLAM IP su tecnologia ADSL2+, aggiungono Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali e Wind). In particolare, essi ritengono importante che l'introduzione di tali nuove tecnologie da parte dell'operatore *incumbent* venga immediatamente recepita dall'offerta *wholesale*, consentendo la piena accessibilità agli operatori delle caratteristiche della rete di TI. Riservare la rete ATM ai servizi *wholesale*, mentre TI sviluppa i propri servizi finali su di una rete in tecnologia differente rappresenterebbe un elemento di discriminazione tale da compromettere l'intero impianto degli obblighi di cui al presente provvedimento. Da un lato la discriminazione tecnologica tra TI ed altri operatori comporterebbe inevitabilmente una disparità nella tipologia di servizi finali offerti, dall'altro comporterebbe la lievitazione dei prezzi di interconnessione, in quanto un'offerta di riferimento orientata ai costi risentirebbe della riduzione dei volumi trasportati dalla rete ATM a causa della migrazione del traffico di TI sulle reti IP.

326. Gli operatori ritengono che la conoscenza in termini generali dei piani di sviluppo dell'operatore *incumbent* nel settore delle reti a larga banda debba essere resa nota con un anticipo adeguato (non inferiore a 12 mesi) - in modo tale da consentire agli operatori di effettuare gli investimenti necessari per poter usufruire delle relative offerte *wholesale* - e che durante tale periodo venga preclusa all'operatore *incumbent* la vendita di servizi *retail* resi possibili dall'utilizzo delle caratteristiche innovative di tali tecnologie.

327. Con riferimento ai punti di accesso alla rete e alle modalità di interconnessione, Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali e Wind – ed anche Tele 2 e Welcome Italia - ritengono che l'interconnessione debba essere garantita a tutti i livelli intermedi tra il DSLAM ed il punto a livello gerarchico più elevato della rete di TI, e non soltanto ai *Parent Switch* ed ai *Distant Switch*

328. Per quanto riguarda il trasporto metropolitano, gli operatori di cui al paragrafo precedente precisano che i prezzi debbano in ogni caso essere congruenti con i prezzi dei flussi di interconnessione, così come verranno stabiliti a seguito degli esiti dell'analisi dei mercati 13 e 14.

329. In relazione all'accesso a livello DSLAM, tali operatori sottolineano che esso potrebbe essere utilizzato nei siti in cui Telecom Italia rifiuta la prestazione dell'ULL con motivazioni legate alla saturazione dei permutatori e/o spazio fisico per la co-locazione, al fine di agevolare lo sviluppo dei servizi a banda larga nel breve periodo. In questi casi specifici, l'interconnessione al DSLAM dovrebbe essere offerta a condizioni economiche agevolate rispetto a quelle standard, per il solo tempo necessario a TI a provvedere agli ampliamenti dei permutatori.

330. Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali e Wind, Tele 2 e Welcome Italia ritengono che debba essere rimossa ogni barriera alla libertà di configurazione del servizio di banda larga rimuovendo i vincoli di aggregazione degli accessi in un unico VP di raccolta.

331. Gli operatori concordano inoltre con quanto proposto dall'Autorità circa la necessità di garantire l'*"accesso a tutte le caratteristiche tecniche delle singole schede ad essi dedicate negli apparati di Telecom Italia"*. Inoltre, essi sostengono che l'*auto-provisioning* sulla configurazione delle schede xDSL (accessi) deve consentire agli operatori di definire autonomamente la banda effettivamente allocata su ciascun VC. Per quanto riguarda le tecnologie e classi di servizio disponibili, essi condividono la proposta dell'Autorità di imporre la disponibilità di ogni tecnologia e classe di servizio realizzabile sugli apparati di TI. In particolare, essi ritengono necessario poter configurare gli accessi con diverse classi di servizio (ABR/UBR/CBR/VBR) all'interno dello stesso DSLAM/nodo ATM per fornire ai clienti anche servizi del tipo *real time,* come *streaming video,* contestualmente a quelli tradizionali (traffico dati). Tali operatori segnalano, infine, una potenziale criticità nella gestione delle schede modem dei diversi operatori in un dato DSLAM, in riferimento alla saturazione delle risorse condivise (saturazione della matrice), e ritengono opportuno a tal fine definire vincoli operativi ed aspetti di dettaglio delle configurazioni ammissibili nell'ambito di un apposito tavolo tecnico.

332. In merito alla condivisione dei circuiti di interconnessione, Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali e Wind – ed anche Tele 2 e Welcome Italia - concordano con quanto proposto dall'Autorità.

333. In relazione alla proposta di imporre a TI obblighi di accesso alle proprie infrastrutture per la fornitura di servizi in tecnologie differenti da quelle attualmente previste, Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali e Wind – ed anche Tele 2 e Welcome Italia - concordano con l'orientamento dell'Autorità, soprattutto in vista dell'introduzione nella rete di TI di DSLAM IP con interfacce Gigabit Ethernet che consentiranno, assieme alle nuove tecnologie di trasporto (MPLS/DiffServ/IntServ), lo sviluppo di nuovi servizi non replicabili a partire dalle tecnologie attualmente fornite. Gli operatori ritengono necessario che l'obbligo d'accesso ai nodi della rete dati di TI sia da intendersi esteso anche alle eventuali estensioni e modifiche che la rete stessa ha subito o sta subendo.

334. Infine, in linea con l'esigenza manifestata in risposta alla domanda 9, circa la necessità di impedire la precostituzione di posizioni di monopolio nella fornitura dei servizi di accesso con tecnologie *wireless fisse* (Wi-Fi e Wi-Max), gli operatori Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali, Wind, Fastweb, Tele 2, Welcome Italia chiedono che vengano mantenuti gli obblighi di interconnessione e accesso alla rete della delibera n. 183/03/CONS. Per quanto riguarda la tecnologia Wi-Max, gli stessi operatori chiedono che l'Autorità vigili attentamente affinché, all'avvio dei relativi servizi, l'operatore

dominante nell'accesso non possa mettere in atto politiche di *pre-emption* del mercato, in considerazione soprattutto del possibile ruolo ponte che tale tecnologia potrà avere fra le infrastrutture di accesso mobile e fisso e della recente fusione societaria intervenuta fra Telecom Italia e TIM.

335. AIIP sottolinea la necessità che l'offerta *bitstream* abbia le seguenti caratteristiche:

a) fornitura di servizi ADSL *wholesale* anche qualora la linea per la quale viene richiesto l'ADSL manchi dell'abbonamento al servizio telefonico, mantenendo in vigore l'obbligo previsto in tal senso dalla delibera 217/00/CONS;

b) accesso a tutte le tecnologie di xDSL (ADSL, ADSL2, ADSL2+, ecc.) e di trasporto (es. IP su MPLS/Diffserv e non solo ATM) disponibili agli apparati DSLAM ed ai nodi intermedi di TI, con inclusione automatica di ogni altra caratteristica tecnica che TI impieghi per i propri servizi a banda larga o per i servizi delle proprie società consociate o dei propri partner commerciali;

c) servizio di fatturazione conto terzi accessorio al servizio *bitstream*, anche in applicazione del principio di non discriminazione, in quanto TI consente ai clienti dei propri servizi di accesso "Alice" di poter pagare i servizi ed i contenuti offerti dal portale RossoAlice (es. film, musiche, etc.) mediante fatturazione con la bolletta telefonica, mentre non lo consente ai clienti di operatori terzi che fruiscono dei medesimi servizi.

VALUTAZIONI DELL'AUTORITÀ

336. In merito alla definizione dei punti di accesso alla rete dati di TI ed alle modalità di interconnessione, l'Autorità ritiene che TI debba consentire agli operatori alternativi l'accesso a tutti nodi della propria rete dati, DSLAM inclusi, garantendo, in ogni caso, il rispetto del principio della parità di trattamento interno-esterno. Al fine però di favorire lo sviluppo di offerte *wholesale* alternative a quelle dell'*incumbent*, senza nel contempo frenare l'investimento nei servizi di accesso disaggregato, l'Autorità ritiene che l'interconnessione al DSLAM debba essere prevista per i soli siti di centrale attualmente non aperti ai servizi di *unbundling*. Peraltro, l'imposizione di un obbligo di offerta sull'intero territorio nazionale, che non tenga conto dell'effettivo sviluppo dei servizi di accesso disaggregato, risulterebbe non proporzionato al problema concorrenziale evidenziato. In relazione a quanto segnalato da TI e da Fastweb, circa la disponibilità dell'interconnessione al DSLAM l'Autorità evidenzia quanto segue.

a) L'accesso al DSLAM nei soli siti attualmente non aperti ai servizi di *unbundling* riduce le barriere all'ingresso nelle aree non ancora interessate dai servizi di *unbundling* a vantaggio dei nuovi operatori e facilita l'estensione geografica dei servizi finali da parte degli operatori che altrove già operano ricorrendo a servizi di accesso disaggregato. In tal modo, peraltro, si incentiva la realizzazione di infrastrutture di trasmissione ad un livello di maggiore capillarità, presupposto essenziale per il successivo passaggio a soluzioni di accesso disaggregato. Pertanto, si assume che gli operatori che hanno investito in servizi di accesso disaggregato nei siti aperti a tale modalità di interconnessione non vedranno compromessi i propri investimenti, ma anzi potranno avvantaggiarsi della nuova modalità di interconnessione al DSLAM nei i siti in cui essa è disponibile.

b) L'accesso agli SL da parte di un maggior numero di operatori, sia interconnessi ai DSLAM, sia in co-locazione con i servizi di accesso disaggregato, incrementerà il mercato dei servizi di *backhauling* e consentirà agli operatori infrastrutturati di ripagare più velocemente i propri investimenti con la rivendita della propria capacità inutilizzata, consentendo al contempo di aprire alla competizione il livello più basso della catena impiantistica.

c) Ad oggi, gli ostacoli tecnici evidenziati da TI in relazione alla condivisione dei propri DSLAM appaiono superabili, mediante adeguati interventi tecnici, che saranno oggetto di approfondimento al tavolo tecnico di cui al punto 486.

337. Sulla base di tali considerazioni l'Autorità intende applicare in capo a TI l'obbligo di fornire l'interconnessione al DSLAM limitatamente ai siti di centrale attualmente non aperti ai servizi di *unbundling*.

338. Nel ribadire la necessità che tutti i nodi ATM ed IP siano aperti all'interconnessione, indipendentemente dal loro livello gerarchico, l'Autorità ritiene che TI debba fornire informazioni relative all'ubicazione, alla topologia di interconnessione ed al livello gerarchico di tutti gli *switch* ATM ed IP delle proprie reti. Tali informazioni dovranno essere prontamente comunicate all'Autorità ed agli operatori alternativi, nonché incluse nell'offerta di riferimento.

339. D'altra parte, non appare agevole per l'Autorità in assenza di un maggior dettaglio sulla topologia e sulle tecnologie di rete impiegate ed in corso di predisposizione, definire obblighi in capo all'operatore notificato che possano tradursi in disposizioni puntuali sui contenuti dell'offerta di riferimento *bitstream* in tecnologia IP/*Gigabit Ethernet*. Informazioni circa la topologia e le tecnologie di rete di Telecom Italia saranno oggetto del tavolo tecnico di cui al successivo punto 489.

340. Con particolare riferimento alle tecnologie IP di trasporto quali l'MPLS, appare indispensabile che TI fornisca all'Autorità ed agli operatori alternativi ogni dettaglio utile alla predisposizione di un'offerta di interconnessione alla propria rete IP, quale il numero di nodi e la configurazione degli stessi. Anche su questo punto, l'Autorità ritiene necessario aprire un tavolo con gli operatori e TI finalizzato alla definizione di alcune specifiche modalità attuative che al momento non è possibile definire circa l'interconnessione e l'offerta di riferimento per l'accesso alla rete IP MPLS di TI.

341. Con specifico riferimento ai servizi di interconnessione al DSLAM - nel caso di apparati con accessi ADSL2 e ADSL2+ e con porte di *backhaul* in tecnologia diversa dall'ATM - l'Autorità ritiene che tali nuove tecnologie rappresentino una naturale evoluzione dei servizi ADSL e che pertanto TI debba prevedere nell'offerta di riferimento l'elenco esaustivo e la localizzazione di tutti i DSLAM della propria rete, ad eccezione di quelli situati nelle centrali attualmente aperte ai servizi di *unbundling*, specificando le tecnologie di accesso e di *backhauling* disponibili sul singolo DSLAM, la modularità minima delle schede modem da dedicare al singolo operatore, la dimensione delle porte di *backhaul* disponibili e le configurazioni ammesse, con riferimento a velocità di accesso e a banda riservata.

342. Nell'ambito della nuova offerta *bitstream*, il servizio di trasporto metropolitano è sostituito dal trasporto tra *parent switch* diversi o tra *parent switch* e *distant switch*. In linea con quanto proposto con il servizio di interconnessione al *distant switch*, l'Autorità ritiene che tale servizio debba essere presentato in offerta di riferimento.

343. Con riferimento alla richiesta degli operatori di poter accedere al servizio *bitstream* su linee prive di un contratto di accesso con TI da parte dell'utente finale, l'Autorità, anche in considerazione del sempre crescente rilievo che avranno i servizi di voce in banda dati, ritiene necessario che tale servizio debba essere presentato in offerta di riferimento.

344. Con riferimento al livello di configurabilità del servizio e delle prestazioni offerte, l'Autorità rileva che le caratteristiche previste dalla rete ATM e dai DSLAM attualmente fornite agli operatori alternativi nell'ambito delle offerte ADSL *wholesale* e CVP contemplano:

a) La configurabilità dei VP e dei VC con riferimento al loro dimensionamento ed alla aggregazione dei secondi nei primi, al numero di VC per accesso xDSL, al numero di VC per VP, al numero di VP per porta. Tali caratteristiche sono infatti offerte dalla rete ATM e dai DSLAM e fornite da TI nell'ambito dei servizi CVP e ADSL *wholesale*, ove una delle maggiori differenze tra i due servizi consiste appunto nella configurazione ed aggregazione dei VP e dei VC.

b) La configurabilità delle classi di servizio e delle rapporti tra banda di picco e banda minima/sostenibile. Risulta ad oggi che la rete di TI supporti e fornisca (nell'ambito di servizi regolati o a condizioni commerciali) le classi di servizio ABR, ABR senza notifica di congestione (equivalente alla UBR+), VBR-rt. Con riferimento alle classi UBR+ ed VBR-rt (fornite nell'ambito ADSL *wholesale* e CVP) l'Autorità rileva che la stessa TI offre già rapporti variabili tra PCR ed MCR e tra PCR ed SCR, prevedendo valori molto diversi dal rapporto 2 a 1 generalmente citato da TI stessa.

345. L'Autorità ritiene che l'operatore notificato debba permettere l'uso di VP dedicati ad un singolo accesso anche in tecnologie ADSL (già previsto nel caso CVP), nonché prevedere l'aggregazione e l'instradamento dei VP secondo le richieste degli OLO.

346. L'Autorità ritiene che anche la configurazione del VP (banda di *backhauling*) debba essere definita dall'operatore alternativo, in quanto fa ricorso ad un circuito di *backhauling* che è risorsa condivisa tra gli OLO e TI. Analogamente, non trova giustificazione imporre per gli accessi a 4Mbps un MCR fisso di 20Kbps per accesso. Tanto premesso, si ritiene che l'operatore notificato debba prevedere nell'offerta di riferimento la massima flessibilità e trasparenza nella configurazione della rete di trasporto tra i DSLAM ed i *parent switch*, nonché nei servizi di trasporto accessori tra *parent switch* e nodi di interconnessione, offrendo la possibilità di aggregare e/o configurare la banda di ciascun VP nei nodi intermedi di transito, permettendo – laddove tecnicamente possibile - per ciascun VC e per ciascun VP il massimo grado di flessibilità nel rapporto tra banda di picco e banda minima/sostenibile, consentendo l'uso delle classi di servizio ABR, ABR senza notifica di congestione (UBR+), VBR-rt e CBR.

347. Con riferimento alla flessibilità da offrire all'interconnessione al DSLAM, l'Autorità ritiene che, avendo previsto una modularità di accesso basata su accesso singolo e di *backhaul*, ciascun operatore debba poter definire la configurazione dei singoli accessi, avendo al contempo la possibilità di monitorare lo stato di ciascun accesso. Al fine di evitare eventuali criticità nell'uso delle risorse di commutazione, l'Autorità ritiene che TI debba adottare in fase di installazione ogni accorgimento tecnico per limitare le interferenze tra i servizi di ciascun OLO ed i propri e, ove

necessario, a causa di limitazioni tecniche degli apparati, debba definire, nell'ambito del tavolo tecnico di cui al punto 489, apposite procedure atte a ripartire le risorse condivise tra i diversi interessati.

348. Con riferimento agli accessi propri del servizio CVP, quali quelli in HDSL, SHDSL, Nx SHDSL ed in fibra su SDH, l'Autorità sottolinea che l'offerta *bitstream* dovrà essere tale da garantire almeno tutte le velocità di accesso e modalità tecniche già previste per tale servizio, nonché quelle che TI impiega per i propri servizi finali.

349. L'Autorità ribadisce quanto detto al punto 209 del documento di consultazione in merito all'obbligo di TI di fornire l'accesso a banda larga secondo tecnologie differenti da quelle x-DSL, ma rientranti nell'ambito del mercato rilevante, qualora essa stessa le fornisca alle proprie divisioni commerciali in applicazione del principio di parità di trattamento interno-esterno.

350. Con riferimento alla richiesta di consentire l'uso dei servizi *bitstream* per rilegare stazioni *wireless fisse* in tecnologia Radio LAN, l'Autorità, nel disporre che il servizio sia fornito anche in assenza di un utente finale, ritiene che non possa prevedersi alcuna discriminazione da parte di TI sulla base della tipologia d'uso che l'operatore richiedente intende farne.

351. In merito alle modalità di *provisioning* ed *assurance* del servizio *bitstream*, l'Autorità, nel ritenere che TI debba introdurre modalità di gestione con SLA base e SLA migliorativi tali da permettere agli operatori alternativi di replicare l'intera gamma di servizi finali che TI offre ai propri clienti residenziali ed ai propri clienti affari, specifica quanto segue.

a) Le modalità di gestione di *provisioning* devono prevedere la notifica agli operatori alternativi della data di rilascio degli accessi con un preavviso di almeno tre giorni, al fine di permettere a questi ultimi di predisporre i propri sistemi e le proprie attività.

b) I sistemi informatizzati di *provisioning* ed *assurance* del servizio *bitstream* recano traccia di tutte le tempistiche relative alle attività richieste, permettendo agli operatori alternativi di verificare il rispetto degli SLA ed il pagamento delle penali associate. Per i sistemi di *assurance* deve essere tenuta traccia delle singole comunicazioni, del responsabile TI incaricato, delle causali di guasto individuate e delle tempistiche di lavorazione. Con riferimento al rilascio del circuito a valle della riparazione del guasto, TI deve predisporre un meccanismo di verifica congiunta con l'operatore che consenta a quest'ultimo di effettuare le proprie verifiche sullo stato del servizio e di rifiutare il rilascio in caso si individui il persistere di criticità.

c) I sistemi informatizzati di *provisioning* ed *assurance* del servizio *bitstream* prevedono una sezione dedicata alla migrazione tra OLO le cui informazioni siano riservate ai soli operatori interessati, che consenta lo scambio degli ordini ed il monitoraggio del processo di migrazione ad opera di TI.

d) L'Autorità ritiene che la richiesta di Fastweb di poter accedere gratuitamente al servizio di linea di *backup* ISDN - a causa dell'elevatissimo tasso di guasti in prima attivazione e dei lunghi tempi di ripristino per il servizio CVP - non possa essere accolta in quanto non proporzionata.

e) Il problema segnalato, peraltro già evidenziato ripetutamente ed in diverse sedi, può tuttavia essere risolto più correttamente con la definizione di un adeguato livello di

penali che tengano conto non solo del canone del servizio all'ingrosso, ma anche del canone e delle eventuali penali relative al servizio al dettaglio dell'operatore alternativo.

352. In relazione alla richiesta di AIIP di imporre a Telecom Italia l'obbligo di fornire servizi di fatturazione per conto terzi accessori al servizio *bitstream*, l'Autorità ritiene che l'imposizione di tale misura regolamentare non risulti proporzionata, in quanto tale prestazione concorre a qualificare la competizione tra operatori .

4.2.3 Obbligo di non discriminazione

353. L'Autorità ritiene che Telecom Italia, se sottoposta ad un obbligo di accesso e di fornitura di determinate risorse di rete, possa essere incentivata a sfruttare la propria condizione di operatore SPM nel mercato dell'accesso a banda larga all'ingrosso e la sua integrazione nel mercato a valle, al fine di ostacolare la competizione nel mercato potenzialmente competitivo della banda larga *retail*. Tale strategia, evidenziata ai punti 277-279 del paragrafo relativo alla valutazione delle problematiche competitive, potrebbe essere messa in atto agendo tanto sulla variabile prezzo quanto su altre variabili differenti dal prezzo.

354. Ciò premesso, l'Autorità ritiene che l'imposizione a Telecom Italia, ai sensi dell'articolo 47 del Codice, dell'obbligo di non discriminazione in aggiunta all'obbligo di accesso e di fornitura di determinate risorse di rete, sia basata sulla natura del problema, sia proporzionata e sia giustificata. Tale obbligo potrà garantire che Telecom Italia applichi condizioni di fornitura di natura economica e tecnica equivalenti in circostanze equivalenti nei confronti di altri operatori che offrono servizi equivalenti e che fornisca a questi ultimi servizi ed informazioni alle stesse condizioni di quelle che fornisce alle proprie divisioni commerciali, alle società collegate o controllate.

355. Con riferimento alle condizioni economiche, l'Autorità ritiene che Telecom Italia debba applicare i medesimi prezzi sia agli operatori interconnessi, sia alla propria divisione commerciale ed alle società collegate o controllate, al fine di garantire che le condizioni economiche praticate ai clienti finali risultino replicabili da parte di un operatore alternativo efficiente. Al fine di verificare il rispetto di tale obbligo, l'Autorità vigila affinché le offerte al dettaglio di Telecom Italia risultino sempre replicabili a partire dai servizi e dai prezzi dell'offerta di riferimento per l'accesso a banda larga. Telecom Italia, pertanto, è tenuta a comunicare le condizioni tecniche ed economiche che caratterizzano ciascuna offerta al dettaglio di servizi a banda larga, nonché i costi delle componenti impiantistiche e commerciali aggiuntive rispetto al servizio *wholesale* regolamentato. Tale comunicazione dovrà avvenire contemporaneamente all'avvio della commercializzazione.

356. Con riferimento alle condizioni tecniche di fornitura, l'Autorità ritiene opportuno mantenere in vigore l'obbligo imposto a Telecom Italia nell'ambito del quadro regolamentare ONP di predisporre un *Service Level Agreement* (SLA) che contenga il dettaglio dei processi e dei tempi di *provisioning* e *assurance* proposti, di tutti gli elementi relativi agli standard di qualità ed alle modalità di fornitura del servizio *wholesale*, nonché la definizione di congrue penali in caso di ritardato e/o mancato adempimento agli obblighi contrattuali.

357. In particolare, al fine di permettere agli operatori alternativi di replicare le offerte praticate da Telecom Italia ai clienti finali, quest'ultima dovrà garantire nel mercato all'ingrosso tempi di *provisioning* e *assurance* migliorativi rispetto a quelli previsti per le corrispondenti offerte vendute nel mercato al dettaglio. In particolare, con riferimento al tempo di *provisioning*, gli SLA delle offerte ingrosso dovranno prevedere tempi più ristretti di consegna di almeno 4 giorni rispetto ai tempi previsti per le corrispondenti offerte del mercato al dettaglio, al fine di consentire la predisposizione da parte dell'OLO acquirente delle componenti di rete aggiuntive necessarie per la fornitura del servizio finale.

358. Inoltre, in considerazione del fatto che il servizio di accesso a banda larga all'ingrosso è impiegato per una molteplicità di applicazioni con caratteristiche di qualità di servizio differenti, Telecom Italia dovrà prevedere SLA differenziati per tipologie di impiego (SLA base, SLA *premium*, etc.).

359. Nella definizione dei livelli base dei *Service Level Agreement* Telecom Italia dovrà applicare le condizioni di cui all'allegato B1. In particolare, l'Autorità ritiene che i tempi di fornitura, di *assurance* ed i tempi di disponibilità debbano essere espressi in termini di giorni di calendario ed ore effettive e che le penali per singolo circuito debbano essere definite in modo proporzionale al canone ed al numero di giorni o ore di ritardo o disservizio.

360. Analogamente, riguardo le durate contrattuali, l'Autorità, in linea con quanto previsto all'articolo 3 della delibera 6/03/CIR, ritiene che l'operatore che richiede o ha in vigore contratti di interconnessione per i servizi di banda larga con Telecom Italia abbia diritto di ottenere che la durata contrattuale sia quantomeno equivalente a quella prevista nei contratti per servizi di accesso in banda larga offerti al pubblico da Telecom Italia, senza alcuna variazione delle altre clausole contrattuali.

361. Inoltre, sempre nei *Service Level Agreement*, Telecom Italia deve indicare specifiche procedure di disattivazione del servizio, secondo tempistiche coerenti con il principio di parità di trattamento interno-esterno, corredate da apposite penali, di natura progressiva su base temporale, in linea con quanto disposto dall'art. 4 della delibera 6/03/CIR.

362. In aggiunta, Telecom Italia deve indicare negli SLA specifiche procedure per la gestione della migrazione di un cliente finale da un fornitore ad un altro, atte a minimizzare il disservizio all'utenza finale e a garantire uguali opportunità competitive tra gli operatori nel mercato a valle. A tal fine, tali procedure dovranno prevedere:

a) che la richiesta di migrazione sia comunicata dal cliente finale all'operatore verso cui intende migrare (di seguito "*recipient*");
b) che l'operatore *recipient* trasmetta la richiesta di migrazione a Telecom Italia;
c) che Telecom Italia comunichi detta richiesta all'operatore che cede il cliente (di seguito "*donating*") o la rigetti, nei casi in cui il cliente finale è in *unbundling* o *shared access*;
d) che i tempi a disposizione dell'operatore *donating* per effettuare tutte le attività di *customer retention*, siano differenziati a secondo che quest'ultimo sia Telecom Italia o un operatore alternativo;
e) che, nel caso di mutata volontà del cliente, Telecom Italia interrompa la procedura di migrazione dandone evidenza al *recipient*;

f) che, allo scadere del tempo di cui al punto d, in assenza di ulteriori comunicazioni da parte del cliente, Telecom Italia esegua e notifichi l'avvenuta operazione di migrazione sia al *donating* che al *recipient*.

363. Infine, in considerazione del fatto che Telecom Italia fornisce servizi di canale numerico alle proprie divisioni commerciali, alle società collegate e controllate, per una molteplicità di destinazioni d'uso, tra cui l'alimentazione di *Hot-spot* Radio-LAN, l'Autorità, in linea con quanto disposto all'art 6, comma 2 della delibera 183/03/CONS, ritiene che Telecom Italia debba essere tenuta al rispetto del principio di non discriminazione fra richieste relative ad apparati terminali presso gli utenti finali di tipo tradizionale ed apparati di tipo Radio-LAN.

OSSERVAZIONI DEGLI OPERATORI

364. Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali e Wind – ed anche Fastweb, Tele 2 e Welcome Italia –concordano con gli orientamenti dell'Autorità, pur ritenendo fondamentale che nel provvedimento definitivo venga esplicitato che le offerte di TI debbano essere sottoposte ad un test di prezzo. Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali e Wind – ed anche Fastweb – evidenziano, al riguardo, che un test di prezzo era già stato introdotto dall'Autorità con la Delibera 6/03/CIR. Essi ritengono, però, necessario che il test applicato al mercato dell'accesso a banda larga venga ribadito espressamente e ulteriormente dettagliato sulla base dei medesimi principi adottati per gli altri mercati in cui esiste o è stato proposto. In coerenza con quanto detto in risposta alla consultazione pubblica di altri mercati (mercato n. 7), tali operatori richiedono di limitare il controllo di conformità al solo test 2 illustrato nella Delibera 152/02/CONS.

365. Inoltre, tali operatori considerano opportuno integrare le norme esistenti con la formalizzazione delle procedure di gestione del test di prezzo adottate per la telefonia vocale, al fine di snellire l'attività di reperimento delle informazioni presso TI e di velocizzare l'attività di verifica dell'Autorità. In particolare, essi ritengono necessario che TI fornisca un database – aggiornato dopo sei mesi dal lancio dell'offerta e successivamente ogni 12 mesi – che evidenzi la situazione del servizio offerto da TI alla clientela, come la tipologia di accessi forniti (ADSL, HDSL, SDSL, VDSL, ecc., suddivisi per capacità), il traffico trasmesso, la spesa, presenza di servizi ulteriori, presenza di pacchetti di offerta, ecc.

366. TI, invece, ritiene che l'Autorità non possa imporre alcun obbligo ex ante ad alcun operatore in relazione alla fornitura del servizio al dettaglio di accesso a banda larga, non avendo avviato alcun procedimento formale relativo al mercato dell'accesso a banda larga *retail* e non avendo, di conseguenza, individuato alcun operatore con significativo potere di mercato. Pertanto, secondo TI l'Autorità non dispone di alcuna giustificazione economico-giuridica per proporre, al fine di affrontare una potenziale problematica di *price squeeze*, obblighi di comunicazione delle offerte *retail* di TI con 30 giorni di anticipo rispetto alla data di commercializzazione. Le offerte *retail*, commercializzate in un mercato non suscettibile di regolamentazione ex ante da un operatore verticalmente integrato e dominante in un mercato *wholesale* a monte, a parere di TI, possono essere sottoposte a verifiche di replicabilità solo su base ex post – ma non su base ex ante.

367. Con riferimento alle modalità di definizione dei livelli base dei *Service Level Agreement*, Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali e Wind – ed anche Tele 2 e Welcome Italia – condividono quanto proposto dall'Autorità nei paragrafi 214 e 215.

368. Tuttavia, per quanto riguarda le informazioni da pubblicare sui *Service Level Agreement*, Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali e Wind – ed anche Fastweb, Tele 2 e Welcome Italia – sostengono che la proposta riportata nell'allegato B1 al documento di consultazione sia incompleta rispetto alla tipologia di servizi oggetto della presente e che gli SLA debbano indicare tempi e penali sia per il *provisioning* che per l'*assurance* senza distinzione tra accessi simmetrici e asimmetrici, a meno che ciò non sia giustificato opportunamente, e soprattutto senza distinzioni in termini di banda.

369. In particolare, Tele 2 e Welcome Italia, al fine di restituire efficienza al processo di attivazione del servizio, giudicano necessario imporre a TI di procedere all'attivazione del collegamento nel 100 % dei casi entro e non oltre 7 giorni dalla data di ricevimento dell'ordine, quando non è richiesto l'intervento presso la sede dell'utilizzatore finale, e 12 giorni negli altri casi.

370. TI ritiene ragionevole affiancare l'offerta di SLA base con offerte aggiuntive che prevedano la fornitura di SLA premium, a fronte di un corrispettivo economico aggiuntivo. Tuttavia, TI ritiene non praticabili le specifiche in termini di SLA base riportate nell'allegato B1, in primo luogo, perché la tabella riportata nell'allegato B1 non prevede alcuna differenziazione di prestazioni e/o garanzie in funzione del target di clientela finale cui è rivolta ciascuna tipologia di linea xDSL. Pertanto, TI ritiene necessario estendere anche al nuovo quadro regolamentare gli SLA base già in vigore per i gli attuali servizi ADSL *wholesale* e CVP, che consentono a suo avviso la replicabilità delle sue offerte *retail*, destinando al contesto degli SLA premium i valori indicati dal suddetto allegato B1. In secondo luogo, con riferimento alla disponibilità del circuito ed ai tempi di ripristino, a parere di TI, i valori di disponibilità indicati dall'Autorità (99,98% garantito su base annua sul singolo accesso) risultano praticamente impossibili da garantire perché è sufficiente un solo guasto per ottenere un tasso di disponibilità inferiore, anche con tempi di ripristino estremamente tempestivi.

371. Sempre con riferimento agli SLA, Fastweb non condivide quanto proposto nel paragrafo 216 del documento di consultazione, ovvero la previsione di uno SLA base e di uno SLA premium a titolo oneroso. Tale operatore sostiene che le condizioni che devono essere garantite a livello *wholesale* debbano essere sempre gratuite e migliorative rispetto a quanto offerto da TI ai migliori clienti *retail* e che, invece, uno SLA gratuito e differenziato debba essere previsto per la gestione dei clienti multisede e/o multitecnologia. Inoltre, Fastweb fornisce gli elementi che, a suo avviso, debbono essere necessariamente presenti all'interno degli SLA, con indicazione di valori in linea con le corrispondenti offerte *retail*, cui affiancare adeguate penali.

372. Per quel che riguarda il processo di migrazione del cliente finale da un operatore all'altro, TI ritiene non giustificata l'applicazione di un criterio che comporta un'asimmetria di processo a seconda che l'OLO cedente sia TI o un altro OLO, ed evidenzia come tale processo comporti dei costi addizionali in capo a TI che dovrebbero essere remunerati.

373. Invece, Atlanet, Eutelia, Tiscali e Wind – ed anche Fastweb, Tele 2 e Welcome Italia – pur condividendo che le procedure di migrazione dei clienti siano fondate su un principio di gerarchia dei servizi, ritengono che non sia condivisibile assimilare il trattamento della migrazione dei clienti tra operatori alternativi a quello tra operatori

alternativi e TI. Tali operatori ritengono opportuno considerare le differenti posizioni di TI, da un lato, e degli operatori alternativi, dall'altro, in ossequio al principio di uguaglianza, che impone non solo di disciplinare in modo uguale situazioni obiettivamente e soggettivamente uguali, ma anche di disciplinare in modo differenziato situazioni difformi sotto il profilo oggettivo e soggettivo. Essi ritengono, quindi, che debbano essere distintamente disciplinate le casistiche di migrazione, a seconda che detta migrazione interessi direttamente l'operatore notificato, quale fornitore di servizi alla clientela finale o, invece, lo coinvolga esclusivamente nel suo ruolo di fornitore di servizi intermedi agli operatori alternativi. In base a tale criterio di asimmetria, tali operatori ritengono che mentre l'attivazione dei servizi intermedi possa essere richiesta direttamente dall'operatore alternativo (subentrante), anche laddove vi sia già un servizio attivo di TI, la cessazione del medesimo servizio intermedio, nel caso di cessazione per rientro del cliente in TI, non possa essere determinata su impulso diretto di quest'ultima, ma deve essere richiesta esclusivamente dall'operatore alternativo medesimo (cedente), che solo può ricevere la relativa manifestazione di volontà del cliente finale. Tali operatori ritengono quindi che la procedura di migrazione individuata dall'Autorità debba essere esclusivamente riferita, in modo esplicito, ai casi di migrazione dei clienti tra operatori alternativi che usufruiscono di servizi intermedi di Telecom Italia e che, quindi, debba essere del tutto eliminato il riferimento ad una differenziazione delle tempistiche di *retention,* a seconda che l'operatore "*donating*" sia Telecom Italia o un operatore alternativo, e che debba essere esplicitamente previsto che, il principio espresso alla lettera a), non si applica al caso di migrazione del cliente da un operatore alternativo a Telecom Italia (i.e. cessazione del servizio intermedio per rientro del cliente in Telecom Italia).

374. Con riferimento al servizio di Canale Virtuale Permanente, Atlanet, Eutelia, Tiscali e Wind – ed anche Fastweb, Tele 2 e Welcome Italia – ritengono che viste le rilevanti differenze tra le tecnologie utilizzate dagli operatori che se ne avvalgono ed i servizi che conseguentemente sono offerti alla clientela finale, sia necessario prevedere, ad ogni richiesta di attivazione, la fornitura ex novo di apposite e distinte configurazioni logiche e linee fisiche, al fine di fornire all'operatore subentrante la possibilità di gestire in proprio il *provisioning* al cliente finale.

375. Infine, AIIP ritiene che in considerazione della presenza di rilevanti effetti di rete, l'obbligo di non discriminazione debba essere esteso anche ai servizi a valore aggiunto, ad esempio, mediante l'imposizione dell'obbligo di pubblicazione in anticipo rispetto all'avvio dell'offerta commerciale al pubblico di informazioni circa le interfacce dei servizi a valore aggiunto.

VALUTAZIONI DELL'AUTORITÀ

376. L'Autorità intende mantenere l'obbligo in capo a TI di comunicazione delle offerte *retail* , in quanto ritiene tali informazioni necessarie a verificare che le offerte *bitstream* – di cui solo alcune componenti sono orientate al costo - consentano agli operatori concorrenti di competere efficacemente sul mercato finale; in tal senso, potendo questi ultimi replicare le offerte di TI. L'Autorità, in questo contesto, ritiene che il mantenimento dell'obbligo di comunicazione delle offerte *retail* assuma un particolare rilievo per la valutazione delle offerte sul mercato all'ingrosso.

377. Alla luce di tali considerazioni, TI sarà sottoposta all'obbligo di comunicare all'Autorità le condizioni economiche delle offerte al dettaglio, anche se non più preventivamente come specificato nel documento di consultazione, ma contestualmente

alla loro offerta commerciale. In particolare TI dovrà, per ciascuna offerta *retail*, comunicare tutte le informazioni riportate nella delibera 6/03/CIR, all'art. 2 comma 3 e dovrà, per ciascuna delle voci di costo, fornire indicazioni dettagliate relative al valore totale del centro di costo ed alle procedure seguite per giungere dal valore totale al costo unitario. Come meglio dettagliato nel seguito (*cfr.* punto 489), l'Autorità intende avviare un tavolo tecnico sull'implementazione del servizio *bitstream* nel cui ambito verranno ulteriormente definite tanto le modalità tecniche di interconnessione secondo le nuove tecnologie, quanto le modalità economiche e gli aspetti di contabilità che potranno condurre ad una più precisa articolazione dell'offerta.

378. In relazione alla richiesta di AIIP in merito all'estensione dell'obbligo di non discriminazione anche ai servizi a valore aggiunto, l'Autorità richiama quanto detto circa la non inclusione di questi servizi tra quanti sottoposti ad un intervento regolamentare.

379. Con riferimento alle modalità di migrazione tra servizi, l'Autorità rileva che le procedure proposte dagli operatori alternativi, sebbene apparentemente condivisibili, in quanto finalizzate a riequilibrare una situazione di mercato che ad oggi appare sbilanciata a favore di TI presentano diverse criticità nei confronti degli utenti finali. Appare infatti che questi ultimi risulterebbero discriminati in funzione del servizio intermedio che l'operatore *donating* e l'operatore *recipient* stanno impiegando. Paradossalmente, poiché gli operatori adottano in genere un mix dei diversi servizi intermedi disponibili, due utenti relativi allo stesso operatore *donating*, a parità di tecnologia adottata dall'operatore *recipient*, avrebbero modalità di migrazione diverse in funzione che siano serviti in ULL, in SA o con servizi *bitstream*.

380. E' evidente che per evitare questa discriminazione tra gli utenti, la modalità di gestione della migrazione non possa che essere unica e guidata dall'operatore *recipient* indipendentemente dal tipo di servizio intermedio impiegato dai due operatori. Sulla scorta di tali considerazioni appare necessario modificare la proposta di provvedimento nel senso di escludere la presenza di eventuali servizi di SA ed ULL come causale di scarto per l'ordinativo di servizi *bitstream*. Anche i servizi di *unbundling*, nell'ambito delle normali dinamiche di scelta degli utenti finali, possono infatti essere sostituiti da servizi *bitstream*, eventualmente su linea senza canone di TI. Al momento della ricezione di un ordine che dà luogo alla disattivazione di un altro servizio intermedio sulla linea, TI dovrà comunicare all'operatore *donating* la richiesta di disattivazione e prevedere un congruo tempo di verifica con il proprio utente finale che tenga conto, in funzione del tipo di servizio intermedio impiegato, dei tempi di ri-configurazione dei sistemi ed apparati dell'operatore alternativo e della stessa TI. In tal senso appare utile prevedere che TI sospenda la richiesta di disattivazione dei servizi *bitstream* per 10 giorni a partire dalla data di comunicazione all'operatore *donating* della richiesta di disattivazione. Tale termine, in considerazione delle differenti catene impiantistiche coinvolte e delle differenti attività richieste, è esteso a 20 giorni per i servizi di unbundlinf e shared access. E' inoltre necessario prevedere che TI interrompa il processo di disattivazione e di successiva attivazione del nuovo servizio intermedio qualora l'operatore *donating*, effettuate le proprie verifiche con il cliente finale, comunichi a TI che quest'ultimo abbia confermato di non voler mutare operatore.

381. Con riferimento al duplice ruolo di TI, di fornitore dei servizi intermedi e di concorrente nel mercato dei servizi finali, l'Autorità ritiene necessario prevedere misure

specifiche relative alla disattivazione di servizi *bitstream* (nel caso di *bitstream* senza canone).

382. E' infatti possibile che TI, pur operando all'interno degli SLA di disattivazione dei servizi *bitstream* e di attivazione dei servizi di accesso e/o banda larga, agevoli il passaggio dei clienti ai propri servizi finali garantendo tempi ridotti di transizione in tale verso. Analogamente, operando all'interno degli SLA di disattivazione dei propri servizi di accesso ed xDSL finali e di quelli di attivazione dei servizi *bitstream* forniti agli operatori alternativi, TI potrebbe ostacolare la migrazione dei clienti ai servizi degli altri operatori.

383. Al fine di scongiurare tali pratiche l'Autorità, da un lato ritiene che nell'ambito delle misure di separazione contabile ed amministrativa le richieste di attivazione e disattivazione dei servizi *bitstream* forniti agli OLO siano gestiti in modo uniforme rispetto ai servizi *bitstream* forniti alle divisioni commerciali di TI, dall'altro, ritiene necessario prevedere che la transizione dai servizi xDSL finali e dai servizi di accesso PSTN di TI avvenga immediatamente a partire dalla comunicazione della richiesta di disattivazione della divisione rete alla divisione commerciale.

384. Al fine di permettere la verifica della non discriminazione, TI dovrà presentare adeguata e periodica reportistica all'Autorità che documenti i tempi di *fornitura, ripristino*, *disattivazione* e *disponibilità* di tutti i servizi *bitstream* e dei servizi intermedi usati internamente dalle proprie divisioni commerciali. Tale reportistica, da presentarsi semestralmente, dovrà evidenziare tempi medi ed il 95° percentile dei tempi effettivamente forniti, nonché i tempi previsti nelle offerte di servizi intermedi e garantiti internamente alle divisioni commerciali, evidenziando in modo disaggregato le diverse tipologie di SLA (*base*, *premium*, ecc.) e di servizio finale (Alice, Hyperway, Datawan, ecc.).

385. Con riferimento alla richiesta avanzata dagli operatori di prevedere nuove infrastrutture dedicate in caso di migrazione del servizio CVP, in modo da annullare i disservizi relativi alle gestione della transizione tra operatori, l'Autorità ritiene che qualora richiesto, per qualsiasi servizio *bitstream* e per qualsiasi tipologia di utilizzo, TI debba fornire sia accessi su linee non attive, sia, per la sola parte di raccordo d'abbonato, la predisposizione di nuove linee dedicate.

386. In merito ai contenuti dello SLA di cui all'allegato B1 della proposta di provvedimento, l'Autorità ritiene che, avendo previsto SLA con caratteristiche di qualità differenziate ed orientate al costo, non appare giustificato che vi siano discriminazioni di qualità di servizio sulla base della classificazione della tipologia di clientela finale dell'operatore alternativo. Se i prezzi per gli SLA *premium* ristorano i costi sostenuti da TI per le prestazioni in oggetto, è evidente che queste ultime debbano essere erogate da TI su base non discriminatoria, indipendentemente dalla tipologia di cliente e dalla finalità d'uso che l'operatore fa del servizio.

387. In merito alla gestione dei clienti multisede e multi-tecnologia, l'Autorità ritiene utile che TI, così come attualmente attuato in seguito al cosiddetto "lodo Parcu" nell'ambito del procedimento A351 dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, preveda modalità di attivazione sincronizzata tra tutte le sedi del cliente nonché gestione unificata dei guasti e della fatturazione, indipendentemente dai servizi intermedi impiegati dall'operatore nelle singole sedi del cliente.

4.2.4 Obbligo di trasparenza

388. L'Autorità ritiene che al fine di garantire alle imprese concorrenti informazioni economiche, tecniche e procedurali, alle quali queste ultime avrebbero difficilmente accesso, sia necessario imporre a Telecom Italia un obbligo di trasparenza. Tale obbligo, può porre riparo ai problemi competitivi, evidenziati al punto 279, derivanti dall'accesso privilegiato, e dell'uso a proprio vantaggio, di informazioni tecniche e commerciali da parte di Telecom Italia. L'obbligo di trasparenza, inoltre, permette la verifica del rispetto dell'obbligo di non discriminazione, di cui al paragrafo precedente, dal momento che le informazioni necessarie a tale verifica non sarebbero altrimenti disponibili. Pertanto, sulla base di queste considerazioni, l'Autorità ritiene che l'imposizione dell'obbligo di trasparenza sia basata sulla natura del problema, sia proporzionata e sia giustificata.

389. Telecom Italia deve pubblicare su base annuale un'offerta di riferimento contenente:

a. le caratteristiche tecniche ed economiche dei servizi di accesso in banda larga all'ingrosso che prevedono l'interconnessione al DSLAM ed al *parent switch.* Tali servizi sono identificati nella Figura 3 di pagina 37 con i numeri 1 e 2a;
b. le caratteristiche tecniche ed economiche dei servizi di accesso in banda larga all'ingrosso che prevedono l'interconnessione al *distant switch* ed *IP managed.* Tali servizi sono identificati nella Figura 3 di pagina 37 con i numeri 2b e 3.
c. l'elenco dei nodi di rete aperti all'interconnessione;
d. le caratteristiche tecniche dei DSLAM installati nei nodi di cui al punto b;
e. le specifiche tecniche per l'interconnessione ai DSLAM;
f. la disponibilità dei diversi modelli di DSLAM nei singoli stadi di linea;

L'offerta di riferimento deve essere pubblicata entro il 31 ottobre dell'anno precedente a quello di validità ed è soggetta ad approvazione da parte dell'Autorità.

390. Con riferimento alle condizioni tecniche di fornitura, l'Autorità ritiene opportuno mantenere in vigore l'obbligo, imposto a Telecom Italia nell'ambito del quadro regolamentare ONP, di pubblicare in Offerta di Riferimento un dettagliato *Service Level Agreement*, comprensivo di garanzie sui tempi di *provisioning*, sui tempi di *assurance*, sui tassi massimi di errato *provisioning*, sui livelli minimi di disponibilità annua, nonché di congrue penali da applicarsi in caso di ritardato o mancato rispetto delle succitate garanzie.

391. In linea con quanto già previsto dalla delibera 152/02/CONS, L'Autorità ritiene che Telecom Italia debba comunicarle, con periodicità semestrale, gli indici di qualità (effettivamente conseguiti e garantiti) dei servizi di accesso a banda larga forniti alle proprie divisioni commerciali, alle società collegate o controllate ed agli operatori concorrenti, differenziati per singola classe di SLA. Sono oggetto di tale reportistica, oltre ai tempi di *provisioning* ed *assurance*, il tasso di errato *provisioning* ed il livello di disponibilità annua.

392. Al fine di permettere, come già evidenziato al punto 388, la verifica dell'obbligo di non discriminazione, ed in particolare la verifica della replicabilità delle proprie offerte *retail* da parte dei concorrenti sul mercato finale, l'Autorità ritiene che Telecom

Italia debba comunicarle, contestualmente al lancio commerciale, le modalità tecniche ed economiche delle proprie offerte di accesso in banda larga *retail*. L'Autorità, anche sulla base dei valori ricavati dalla contabilità regolatoria, sottopone a verifica tali offerte.

OSSERVAZIONI DEGLI OPERATORI

393. TI ritiene che alcune proposte formulate dall'Autorità in questa sezione siano in netto contrasto sia con la realtà di mercato, sia con le valutazioni fatte dalla stessa Autorità in altri mercati. In particolare, per ciò che riguarda i servizi di trasporto a lunga distanza, TI evidenzia come la stessa Autorità, in altri ambiti, riconoscendo la presenza di offerte alternative a quelle di TI, abbia ritenuto opportuno introdurre una regolamentazione più "leggera". Pertanto, secondo TI, l'imposizione della pubblicazione di un'offerta di riferimento anche per i servizi ATM ed IP a lunga distanza, già offerti in regime di trattativa commerciale, costituirebbe un inasprimento della regolamentazione, in antitesi con quanto indicato per gli altri mercati.

394. Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali e Wind – ed anche Fastweb, Tele 2 e Welcome Italia - concordano con gli orientamenti dell'Autorità in merito all'obbligo di trasparenza, ma ribadiscono che non disponendo di informazioni precise sulla rete di TI non sono in grado di valutare il dettaglio delle informazioni proposto dall'Autorità e, pertanto, ritengono che non siano da escludere ulteriori integrazioni. Essi inoltre, ribadiscono che il dettaglio delle informazioni fornite, che attualmente è riferito alla rete ATM, dovrà essere adattato alle altre reti di raccolta e trasporto a larga banda che TI introdurrà in futuro.

395. Per quanto riguarda le penali, Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali e Wind – ed anche Fastweb, Tele 2 e Welcome Italia - ritengono opportuno un loro incremento in misura più consistente di quanto proposto (almeno del 50%), al fine di aumentare il loro potere disincentivante, e che il computo delle prestazioni fuori SLA debba essere effettuato, sia per il *provisioning* che per l'*assurance*, su base semestrale anziché annuale, al fine di evidenziare prontamente eventuali problematiche ed apportare i dovuti correttivi. Inoltre, tali operatori richiedono che sia mantenuta la attuale struttura progressiva delle penali, e che il valore utilizzato come base per il calcolo delle penali comprenda sia la quota mensile per l'accesso che quella per il traffico.

396. Infine, Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali e Wind – ed anche Fastweb, Tele 2 e Welcome Italia – propongono la creazione di un database condiviso che consenta l'accesso ai dati alla base del calcolo delle penali.

397. Fastweb, sottolinea anche l'importanza della corretta gestione dell'errato *provisioning*, che in passato non rientrava né nella gestione del provisioning né nella gestione dei guasti, e pertanto ritiene necessario trovare una soluzione per questa tipologia di problematica. Fastweb, infine, concorda con quanto disposto in merito all'obbligo di comunicazione da parte di TI, con periodicità semestrale, degli indici di qualità (effettivamente conseguiti e garantiti) dei servizi di accesso a banda larga forniti alle proprie divisioni commerciali, alle società collegate e controllate ed agli operatori concorrenti, differenziati per singola classe di SLA, ed al riguardo richiede di inserire anche le tempistiche di consegna e *assurance*, nonché gli indici di qualità inseriti nei contratti con i migliori clienti *retail*.

VALUTAZIONI DELL'AUTORITÀ

398. Con riferimento alle osservazioni formulate da TI, l'Autorità ribadisce la sua posizione e ritiene che valutazioni effettuate nell'ambito di altri mercati, caratterizzati da contesti competitivi differenti, non siano immediatamente applicabili nell'ambito del mercato dei servizi di accesso ai dati in banda larga. Peraltro l'Autorità ritiene che le componenti trasmissive di trasporto dati tra *Parent e distant switch* ATM non possano essere considerati alla stregua di servizi di trasporto di lunga distanza.

399. L'Autorità ritiene che i servizi *bitstream* debbano essere forniti ricorrendo a tutte le tecnologie ed infrastrutture trasmissive che TI impiega per la fornitura dei propri servizi finali. In mancanza di informazioni di dettaglio sulla struttura della rete e sulle tecnologie impiegate da TI, l'Autorità ritiene di rinviare la definizione degli aspetti puntuali dell'offerta in tecnologie diverse dall'attuale rete ATM al tavolo tecnico sull'implementazione del servizio *bitstream* di cui al punto 489.

400. In relazione alla struttura delle penali attualmente in vigore, l'Autorità intende sottolineare la necessità che tali penali siano proporzionate all'intero ammontare pagato dall'operatore alternativo per il servizio intermedio, relativo pertanto a tutte le componenti che formano il servizio acquistato. Si dovranno a tal fine prevedere garanzie sul tasso di fornitura errata, sui tempi di fornitura e ripristino, sulla disponibilità di servizio, corredate da relative penali relative a ciascun elemento componente il servizio.

401. In relazione ai sistemi informatizzati di gestione del *provisioning* ed *assurance* dei servizi *bitstream*, l'Autorità rimanda a quanto previsto alla lettera b del punto 351.

4.2.5 Obbligo di separazione contabile

402. L'Autorità ritiene che l'imposizione a Telecom Italia di un obbligo di separazione contabile ai sensi dell'Articolo 47 del Codice, sia necessaria al fine di permettere la verifica dell'adempimento all'obbligo di non discriminazione. In aggiunta, la separazione contabile evidenzia la presenza di sussidi incrociati anticompetitivi fra servizi differenti. Infine, la separazione contabile è strumentale all'applicazione degli obblighi in materia di controllo dei prezzi, siano essi basati sull'approccio del *retail minus*, siano essi basati sull'approccio dell'orientamento al costo.

403. L'Autorità, pertanto, ritiene che la contabilità regolatoria di Telecom Italia debba dare evidenza separata dei costi, dei ricavi e del capitale impiegato per la fornitura di servizi *bitstream*. Pertanto ciascuno degli aggregati regolatori trasporto, accesso e commerciale deve contenere un conto economico ed uno stato patrimoniale specifici per la fornitura di tali servizi che presentino, per ciascun centro di costo, il dettaglio dei costi del capitale e dei costi operativi, questi ultimi disaggregati in quota di ammortamento e quota dei costi di struttura; inoltre, i conti economici devono fornire evidenza di tutti gli oneri di cessione interna (*transfer charge*) tra i diversi aggregati regolatori.

404. Al fine della corretta valorizzazione dei transfer charge, la Raccomandazione n. 322 del 8 aprile 1998 prevede che "*gli oneri di cessione per l'uso interno debbono essere calcolati in funzione dell'uso moltiplicato per il prezzo unitario. L'onere per l'uso interno dovrebbe essere equivalente all'onere che sarebbe stato addebitato se il prodotto o servizio fosse stato venduto all'esterno invece che all'interno*".

405. In applicazione del principio di non discriminazione, ricavi ed oneri di cessione interna devono essere valorizzati sulla base dei prezzi dell'offerta di riferimento, delle quantità e delle caratteristiche dei beni acquisiti o ceduti. A tal fine, associato al conto economico, deve essere prodotto un prospetto di dettaglio che riporti, in modo disaggregato, per ciascuna voce di *transfer charge*, le quantità e le tipologie dei beni ceduti o acquistati dalle altre divisioni o dagli altri operatori, con un livello di dettaglio che permetta la verifica dei valori in conto economico a partire dai prezzi in offerta di riferimento.

4.2.5.1 Aggregato trasporto: separazione contabile

406. L'aggregato trasporto comprende le componenti di rete relative alla tratta DSLAM – primo nodo ATM/IP (estremi inclusi), ovvero alla tratta apparato in Stadio di Linea (ADM per SDH o modem HDSL, IMA in sede di centrale) – primo nodo ATM/IP (estremi inclusi), eventuali raccordi, *splitter* e permutatori nello stadio di linea e porte, multiplatori, nonché interfacce ed adattatori al nodo di consegna.[33]

407. La divisione trasporto è incaricata di fornire servizi *bitstream*, sulla base del principio di non discriminazione, alle altre divisioni di Telecom Italia ed agli operatori interconnessi, acquistando servizi dalla divisione accesso per le componenti di rete di pertinenza di quest'ultima.

408. Il conto economico della divisione trasporto per i servizi *bitstream* deve dare evidenza separata dei ricavi provenienti dalle divisioni commerciali, disaggregati per tipologia di servizio al dettaglio (utenza affari inclusa), dei ricavi da altre divisioni di Telecom Italia che fanno uso di tale servizio intermedio con finalità diverse dalla fornitura di capacità agli utenti finali (quali, ad esempio per raccordi Radio-LAN, *etc.*) e dei ricavi da altri operatori. Inoltre, il conto economico deve dare evidenza di tutti gli oneri di cessione interna (*transfer charge*) verso la rete di accesso relativi alle componenti di servizio di pertinenza di quest'ultima.

409. Per quanto riguarda i costi, il conto economico dell'aggregato trasporto deve dare evidenza degli ammortamenti relativi alle portanti ed agli apparati trasmissivi allocati pro quota al trasporto ATM ed IP, agli apparati di commutazione IP ed ATM, ai DSLAM, agli spazi nelle centrali e negli stadi di linea allocati pro quota ai singoli apparati.

410. Nello stato patrimoniale dell'aggregato trasporto figurano le immobilizzazioni alle quali i summenzionati ammortamenti sono riferiti.

411. In linea con quanto previsto per i servizi di telefonia e di fornitura di linee affittate, il criterio contabile che deve essere adottato per la valorizzazione delle componenti di rete nell'aggregato di trasporto è quello dei costi correnti (CCA). Il conto economico e lo stato patrimoniale devono pertanto riportare il valore di costo storico (HCA) e la colonna dei relativi aggiustamenti CCA. Lo stato patrimoniale riporta il dettaglio dell'attivo circolante e delle passività relative alla fornitura del servizio.

[33] Sebbene le singole schede installate all'interno dei DSLAM siano, a rigor di logica, attribuirsi alla rete di accesso, l'Autorità ritiene opportuno – per motivi di coerenza e semplicità – attribuirle, anche ai fini della valorizzazione, all'aggregato trasporto.

4.2.5.2 Aggregato accesso: separazione contabile

412. L'aggregato accesso comprende le componenti della rete locale in rame ed in fibra e gli apparati in sede d'utente (*splitter*, IMA, ADM per SDH, modem per HDSL).

413. Il conto economico deve dare evidenza dei ricavi provenienti dalle altre divisioni di Telecom Italia disaggregati secondo le medesime articolazioni previste per il trasporto. Per quanto riguarda i costi, il conto economico riporta il dettaglio degli ammortamenti relativi a portanti in rame ed in fibra.

414. Lo stato patrimoniale deve riportare, oltre al valore delle immobilizzazioni cui i suddetti ammortamenti sono riferiti, il dettaglio dell'attivo circolante e delle passività relative alla fornitura dei servizi *bitstream*.

415. In linea con quanto previsto per i servizi di *unbundling*, il criterio contabile adottato per la valorizzazione delle componenti di rete nell'aggregato di accesso è quello dei costi storici (HCA).

OSSERVAZIONI DEGLI OPERATORI

416. TI ritiene che l'obbligo di separazione contabile proposto sia incoerente con l'attuale regolamentazione. In primo luogo, secondo TI, in un contesto di fornitura di servizi all'ingrosso non dovrebbe esserci alcun riferimento all'aggregato commerciale. Inoltre, TI non condivide la definizione degli aggregati regolatori di accesso e trasporto con particolare riferimento all'inclusione nell'aggregato rete di accesso di componenti e apparati finora classificati nella rete di trasporto, nonché di modem facilmente reperibili sul mercato. TI ritiene, inoltre, che i contenuti e le modalità della separazione contabile del mercato 12 debbano essere definiti in coerenza con tutti gli altri mercati e servizi tenendo conto degli specifici rimedi adottati nel controllo dei prezzi. TI auspica, quindi, una specifica consultazione pubblica sugli strumenti della separazione contabile e della contabilità dei costi. TI rinvia alle considerazioni critiche fatte nelle precedenti consultazioni relativamente alla inadeguatezza dei costi storici ai fini di favorire un mercato competitivo, nonché alla contraddittorietà e disomogeneità di un sistema di contabilità dei costi a risultati "ibridi".

417. Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali e Wind – ed anche Fastweb, Tele 2 e Welcome Italia – condividono gli orientamenti illustrati dall'Autorità in merito all'obbligo di separazione contabile e ritengono che essi siano articolati con un sufficiente grado di dettaglio ed auspicano che le indicazioni riportate nell'Allegato B2 alla Delibera 153/05/CONS relativa ai mercati 13 e 14, costituiscano un esempio da utilizzare anche in relazione al mercato in oggetto. Gli operatori summenzionati richiedono una definizione dell'architettura di rete di TI sottesa ai servizi in esame e alla contabilità stessa e richiedono che TI dia evidenza dettagliata all'Autorità e agli operatori della propria architettura di rete, attuale e prospettica. In secondo luogo, tali operatori evidenziano come un adeguato sistema di contabilità dei costi debba adattarsi con flessibilità alle evoluzioni delle architetture di rete che interesseranno sia la rete d'accesso sia la rete di trasporto di TI, al fine di consentire anche agli altri operatori di beneficiare delle riduzioni di costo derivanti dall'utilizzo di tecnologie più efficienti. In terzo luogo, Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali e Wind – ed anche Fastweb, Tele 2 e Welcome Italia – sottolineano l'importanza di indicare espressamente una tempistica entro la quale l'operatore dotato di significativo potere di mercato deve adempiere all'obbligo di predisporre la contabilità dei costi. Infine, tali operatori propongono,

qualora il revisore indipendente non sia disponibile in tempi brevi, di pubblicare una contabilità regolatoria provvisoria certificata dal revisore del bilancio civilistico di TI.

418. AIIP non condivide il principio alla base della valorizzazione dei *transfer charge*, secondo cui l'onere per l'uso interno dovrebbe essere equivalente all'onere che sarebbe stato addebitato se il prodotto o servizio fosse stato venduto all'esterno, perché ritiene che potrebbe falsare il calcolo del *cost-plus* qualora il soggetto che fornisce i servizi di "input", dominante su tali mercati, applicasse prezzi di vendita a terzi, ed anche alle proprie divisioni commerciali, più alti del loro relativo *cost-plus*. AIIP suggerisce, invece, di utilizzare i valori indicati nel Listino di Interconnessione, già orientati ai costi, o, nel caso in cui non siano disponibili, di calcolare i costi degli input con una contabilità di tipo *bottom-up*. Al riguardo, AIIP segnala che i prezzi indicati nel listino di interconnessione includono già il ritorno sul capitale che non dovrebbe essere aggiunto nuovamente. AIIP chiede, inoltre, che si arrivi in tempi brevi ad un'offerta cost-plus slegata dai dettagli tecnici dell'offerta *retail* di TI.

419. Inoltre AIIP chiede che i valori siano confrontati con i risultati dell'analisi basata sul listino di interconnessione e che venga definita una data entro la quale entreranno in vigore le offerte *bitstream cost plu*s, indipendentemente da quando verrà completato il computo del *cost-plus*. Ciò al fine di poter applicare i prezzi risultanti retroattivamente come tetto massimo, anche per l'attuale offerta *bitstream wholesale*, nel caso in cui il computo del cost-plus non fosse terminato entro la data prestabilita.

420. Con riferimento all'Aggregato Trasporto, AIIP non concorda con la valutazione dell'Autorità in quanto ritiene che lo scorporo del costo delle porte dei DSLAM dal costo del DSLAM ridurrebbe artificialmente il costo dell'interconnessione a livello di DSLAM (n.1 in figura 3) ed aumenterebbe di eguale misura il costo dell'interconnessione a livello di *near switch* (2° in figura 3), distorcendo gli incentivi all'interconnessione diretta vs. al *near switch*. Inoltre, AIIP ritiene che la misura proposta non renda il calcolo più "semplice", in quanto fa presente che nel listino di interconnessione sono già disponibili i valori *cost-plus* dei DSLAM inclusa la porta di interfaccia. AIIP ritene che si possa arrivare immediatamente al computo di valori massimi del *cost-plus* per l'aggregato trasporto analizzando le infrastrutture oggi utilizzate da TI per collegare i DSLAM/ADM/IMA al primo nodo ATM/IP.

421. Con riferimento all'Aggregato Accesso, alla luce delle considerazioni espresse, AIIP ritiene che i costi delle schede di interfaccia dei DSLAM vadano contate come parte di tale aggregato. Per contro, AIIP non concorda che vadano contati nell'aggregato accesso i costi degli apparati installati presso l'utente (splitter, IMA, ADM per SDII modem per HDSL) in quanto ritiene che l'operatore cliente di TI debba avere la possibilità di installare i propri apparati. Inoltre AIIP, fa presente che il *cost-plus* relativo alle "portanti in rame" è già indicato nel Listino di interconnessione, nella parte relativa all'*unbunding*. Infine AIIP, fornisce delle indicazioni precise sulla metodologia da seguire per il calcolo dell'aggregato accesso sulla base del listino di interconnessione.

VALUTAZIONI DELL'AUTORITÀ

422. L'Autorità riconosce che, in applicazione dell'obbligo di separazione contabile, TI debba produrre Conti economici e Stati patrimoniali specifici ai soli servizi *bitstream* esclusivamente per gli aggregati regolatori Trasporto e Accesso.

423. Con riferimento alla definizione data nel documento di consultazione degli Aggregati regolatori Accesso e Trasporto, l'Autorità ribadisce che le componenti della rete locale in fibra, nonché i modem HDSL e gli ADM per SDH, debbano essere attribuiti all'aggregato Accesso.

424. Con riferimento ai criteri contabili da adottarsi nella valorizzazione delle reti di accesso e di trasporto, ritiene che debbano essere coerenti con quelli definiti nell'ambito dell'analisi del mercato dell'accesso disaggregato ed – a tal fine – debbano essere affrontati in occasione del tavolo tecnico di cui al punto 486.

425. Con riferimento alla richiesta avanzata dagli operatori che TI fornisca un'evidenza della propria architettura di rete sottesa ai servizi in esame, al fine di poter giungere ad una corretta e dettagliata contabilità dei costi, si rimanda a quanto specificato ai punti 482 e seguenti. Inoltre, l'Autorità ritiene che ulteriori elementi di dettaglio emergeranno dai lavoro del tavolo tecnico sull'implementazione del servizio *bitstream* (*cfr*. punto 489).

426. Infine, l'Autorità – in riferimento alle osservazioni di AIIP – conferma quanto indicato al punto 230 del documento di consultazione in merito all'utilizzo dei prezzi contenuti nell'offerta di riferimento per la valorizzazione dei ricavi e degli oneri di cessione interna.

427. Con riferimento all'attribuzione dei singoli elementi di rete agli aggregati della contabilità regolatoria, l'Autorità intende ribadire quanto specificato nella proposta di provvedimento evidenziando, tuttavia, che tali aspetti saranno oggetto dell'apposito tavolo tecnico di cui al successivo punto 482.

4.2.6 Obblighi in materia di controllo dei prezzi e di contabilità dei costi

428. Nella valutazione del meccanismo di controllo dei prezzi e di recupero dei costi da applicare a Telecom Italia in relazione al mercato dell'accesso a banda larga, l'Autorità ha considerato sia l'approccio cosiddetto del *retail minus*, sia quello dell'orientamento al costo. L'Autorità, dopo aver valutato i vantaggi e gli svantaggi di ciascuno dei due meccanismi – in particolare in relazione alla loro capacità di far fronte alle problematiche competitive evidenziate nei punti 270-281 – ritiene opportuno adottare quale meccanismo di controllo dei prezzi di interconnessione di Telecom Italia per i servizi all'ingrosso di accesso in banda larga l'orientamento al costo.

429. Il meccanismo dell'orientamento al costo, infatti, presenta numerosi vantaggi. In primo luogo, risulta relativamente semplice da applicare, almeno una volta che si disponga di una contabilità regolatoria in grado di evidenziare con sufficiente precisione i costi degli elementi di rete dell'operatore dominante. La sua semplicità, e quindi la sua preferibilità, rispetto al metodo del *retail minus* risulta ancora più evidente in considerazione dell'attuale – e presumibilmente futuro – contesto di mercato che vede una crescente complessità delle offerte *retail* di Telecom Italia (VoIP, *triple play*, contenuti aggiuntivi, *etc*.). Per tali offerte, difatti, il calcolo dei margini da dedurre dal prezzo *retail* per ottenere il prezzo di accesso, risulterebbe altrettanto complesso, così come risulterebbe difficile la disaggregazione, anche ai fini della valorizzazione, delle loro numerose componenti.

430. In secondo luogo, quando vi è possibilità di *bypass* della rete dell'operatore dominante, il meccanismo di controllo dei prezzi dell'orientamento al costo è, fra i vari

meccanismi adottabili, quello che fornisce i più corretti segnali di *make or buy* ai concorrenti del succitato operatore dominante. Difatti, un meccanismo che non fosse in grado di riflettere nei prezzi dei servizi i costi sottostanti e, a titolo di esempio, desse luogo a prezzi di accesso al di sotto (al di sopra) dei costi potrebbe erroneamente indurre un concorrente potenziale a non investire (a investire) nella costruzione di una propria rete e quindi a non aggirare (aggirare) il segmento di mercato che costituisce un collo di bottiglia nella struttura competitiva dei mercati.

431. In terzo luogo, le tariffe di interconnessione orientate ai costi degli elementi di rete sottostanti sono eque e non discriminatorie, nel senso che non vengono a dipendere dall'uso che i concorrenti di Telecom Italia faranno della rete di quest'ultima e pertanto differenti concorrenti non si troverebbero a pagare tariffe differenti per i medesimi elementi di rete per il semplice fatto che la composizione delle loro offerte finali è differente.[34]

432. Infine, ma non da ultimo, in un contesto quale quello sottoposto ad analisi, in cui il prezzo di accesso ai servizi all'ingrosso è l'unico strumento di controllo regolamentare – il mercato *retail* della banda larga non è incluso nella lista dei 18 mercati passibili di regolamentazione ex-ante e pertanto i prezzi su tale mercato non sono regolati dall'Autorità – l'applicazione del *retail minus*, quale strumento di controllo dei prezzi, risulta poco efficace al perseguimento degli obiettivi di promozione dell'efficienza, di promozione della concorrenza sostenibile e di ottimizzazione dei vantaggi per i consumatori.

433. Difatti, il meccanismo del *retail minus*, come tutti i meccanismi di controllo che più che regolare i valori assoluti dei prezzi, ne regolano i loro rapporti o – equivalentemente – i margini fra di loro, risulta di relativa efficacia nell'adeguare i prezzi di accesso ai costi sottostanti quando i prezzi al dettaglio non sono regolamentati. Infatti, dal momento che secondo tale meccanismo il livello dei prezzi all'ingrosso viene ancorato al livello dei prezzi al dettaglio, un problema di prezzi eccessivi sul mercato *retail* si trasferirebbe immediatamente nel mercato all'ingrosso. In particolare, in presenza di un mercato *retail* non competitivo, il prezzo *wholesale* pagato a Telecom Italia risulterebbe inefficiente perché incorporerebbe ogni inefficienza produttiva, così come ogni sovra-profitto goduto da quest'ultima nel mercato *retail*, dal momento che tali inefficienze e sovrapprofitti sono presenti nel prezzo *retail*, pur non facendo parte dei costi sottostanti ai servizi *wholesale*.

434. L'Autorità, come gia riportato al punto 428, ritiene che il meccanismo di controllo dei prezzi dell'orientamento al costo sia da preferirsi a quello del *retail minus* oltre che per la possibilità di evidenziare le inefficienze produttive di cui al punto precedente, anche per ridurre le inefficienze allocative dovute al fatto che quei consumatori che avrebbero potuto acquistare servizi di accesso sul mercato *retail* a prezzi prossimi al livello competitivo (quali quelli derivanti dall'applicazione del meccanismo dell'orientamento al costo), si trovano esclusi dal mercato a causa degli elevati prezzi derivanti dall'applicazione del *retail minus*. Questo implica che pur anche se i costi del servizio finale fossero al di sotto della disponibilità a pagare dei consumatori, l'adozione del criterio del *retail minus* per la valorizzazione delle tariffe di interconnessione imporrebbe ai concorrenti di Telecom Italia costi artificiosamente

[34] Si veda a questo proposito Armstrong (2002), *The theory of access pricing and Interconnection* in Cave, Majumdar e Vogelsang (a cura di), *Handbook of Telecommunications Economics*. Volume 1. Elsevier. Amsterdam.

elevati che si rifletterebbero nelle tariffe finali, escludendo alcuni consumatori dal mercato, limitando i consumi di altri consumatori ed, in definitiva, riducendo il benessere sociale.

435. L'Autorità ritiene pertanto opportuno adottare il meccanismo dell'orientamento al costo quale meccanismo di controllo dei prezzi e di recupero dei costi da applicare a Telecom Italia.

436. I servizi per i quali Telecom Italia dovrà presentare offerte orientate ai costi sono i seguenti:

a. servizi di accesso in banda larga all'ingrosso (*bitstream*) con interconnessione al DSLAM, corrispondenti ai servizi identificati nella Figura 3 di pagina 37 col numero 1;
b. servizi di accesso in banda larga all'ingrosso (*bitstream*) con interconnessione al *parent switch*, corrispondenti ai servizi identificati nella Figura 3 di pagina 37 col numero 2a;
c. trasporto metropolitano.

437. L'Autorità ritiene opportuno aggiungere, rispetto ai servizi attualmente oggetto di regolamentazione, l'interconnessione al DSLAM, anche per far fronte alle carenze di spazi di co-locazione quali ad esempio posizioni aggiuntive ai permutatori o spazi aggiuntivi negli stadi di linea. L'Autorità ritiene che l'interconnessione diretta ai DSLAM di Telecom Italia sulla base del principio dell'orientamento al costo permetta di far fronte alle necessità degli operatori infrastrutturati permettendo loro di acquisire nuovi clienti e di sviluppare la concorrenza nel mercato a valle.

438. L'Autorità, pur ribadendo l'obbligo fornire interconnessione al *distant switch* (punto 2b della Figura 3 di pagina 37), e di fornire interconnessione *IP managed* (punto 3 della Figura 3 di pagina 37), ritiene opportuno lasciare le condizioni economiche di interconnessione a tali punti di rete alla trattativa commerciale degli operatori, al fine di incentivare gli operatori alternativi a procedere lungo la scala della dotazione infrastrutturali nonché di proteggerne gli investimenti già effettuati.

439. La contabilità regolatoria dell'accesso dovrà individuare, per i servizi forniti su rame (quali POTS, ISDN, ADSL, ADSL2, VDSL, SHDSL, HDSL *etc*), centri di costo comuni a tutte le tipologie di accesso (quali, ad esempio, cavi, scavi, armadi, pozzetti, attività di gestione ordinarie etc.) e centri di costo specifici alla singola tecnologia di accesso. Eventuali costi di gestione e manutenzione non direttamente attribuibili ad una sola tecnologia devono essere attribuiti ad una voce di costo di gestione da ripartire su tutte le linee attive a prescindere dalla tecnologia utilizzata.

440. Analogamente, dovranno essere riportati centri di costo comuni a tutti i servizi forniti su fibra e centri di costo specifici alle singola velocità di accesso in SDH.

441. Per la rete in rame, sulla base del criterio FDC, il costo unitario relativo ai costi comuni è ottenuto ripartendo tali costi sul totale delle linee attive, ove per linea attiva si intende una linea impiegata per almeno una delle tipologie di accesso. La contabilità dà evidenza di tali quantità.

442. In merito ai costi specifici, sono individuati centri di costo distinti relativi alla gestione e manutenzione di ciascuna tipologia di accesso POTS, ISDN, ADSL, ADSL2, VDSL, SHDSL, HDSL etc. I costi unitari relativi alla gestione e manutenzione vengono

pertanto ottenuti dividendo ciascun centro di costo per il numero di linee per cui è attiva la rispettiva tipologia di accesso. La contabilità regolatoria dà evidenza di tali quantità.

443. I prezzi delle componenti di accesso dei servizi *bitstream* sono ottenuti a partire dai costi unitari così individuati, sulla base di opportuni fattori di utilizzo. Il criterio generale di ripartizione dei costi di accesso sui prezzi dei servizi è il numero di coppie in rame o in fibra impiegate nella fornitura. Per tutte le tipologie di accesso che prevedono l'impiego contestuale della banda fonica dovrà essere definito un prezzo nel caso in cui la linea non sia attiva ed un prezzo nel caso in cui la linea sia già impiegata da un utente finale di Telecom Italia. La contabilità regolatoria deve dare evidenza delle tabelle impiegate nella composizione dei prezzi dei servizi a partire dai costi unitari.

444. Nel caso di fornitura di servizi xDSL su linea non attiva, per ciascuna tecnologia il prezzo è ottenuto a partire dai costi unitari comuni e dal costo unitario specifico relativo alla gestione della data.

445. Nel caso di fornitura di servizi xDSL su linea già attiva per il servizio POTS, il prezzo è solo quello relativo al costo unitario per le attività di gestione della specifica tecnologia richiesta.

446. La contabilità regolatoria del trasporto dovrà individuare centri di costo distinti per ogni tipologia di apparato impiegato nella fornitura servizio tra la centrale SL ed il primo nodo ATM o IP di consegna. Sono altresì individuati centri di costo separati per portanti ed apparati trasmissivi, attribuiti pro quota a partire dai costi generali delle componenti trasmissivi di rete di Telecom Italia.

447. Per le tecnologie HDSL ed SDH, i costi attribuibili ad apparati dedicati al singolo accesso sono computati separatamente ed attribuiti direttamente ai servizi. I costi relativi ad apparati comuni quali ad es. gli ADM sono ripartiti in proporzione alla capacità fornita su quella totale.

448. I costi comuni relativi alla parte trasmissiva tra stadio di linea e prima centrale ATM/IP, opzionale ed alternativa all'interconnessione diretta al DSLAM, sono ripartiti tra i diversi servizi e le diverse tecnologie.

449. Ai fini del calcolo dei costi di capitale, l'Autorità ritiene che il valore di WACC per la rete di accesso debba essere il medesimo applicato a Telecom Italia per la remunerazione del capitale impegnato nella fornitura di servizi di accesso disaggregato alla rete locale (mercato n°11), mentre quello per la rete di trasporto debba essere il medesimo applicato a Telecom Italia per la remunerazione del capitale impegnato nella fornitura di servizi di originazione, terminazione e trasporto delle chiamate nella rete pubblica fissa (mercati n. 8, 9 e 10).

OSSERVAZIONI DEGLI OPERATORI

450. TI non condivide la proposta dell'Autorità circa l'introduzione dell'orientamento al costo quale meccanismo di controllo dei prezzi e di recupero dei costi. A parere di TI, la valutazione dei costi dei servizi xDSL richiede la formulazione di ipotesi di sviluppo che sono tipiche di un *business plan*, più che di una contabilità regolatoria, in quanto i servizi a banda larga sono caratterizzati da forte innovatività e basati su una rete in forte espansione. Ciò comporta elevati investimenti ad alto rischio (ad es. nella curva di acquisizione dei clienti) la cui remunerazione dipende dall'effettivo sviluppo che i servizi avranno nel futuro. TI evidenzia come la contabilità

regolatoria sia, invece, uno strumento in grado di rappresentare una "situazione contabile" di servizi maturi e stabili e che non può pertanto incorporare un'analisi prospettico/incrementale quale quella a cui dovrebbe guardare il regolatore per i servizi in *startup*. A maggior riprova, TI sottolinea, inoltre, che nella contabilità regolatoria 2003 il conto economico dei servizi xDSL presenterebbe risultati fortemente negativi.

451. Sotto altro profilo, TI evidenzia che l'imposizione di prezzi orientati ai costi, inclusivi di una mera remunerazione "regolatoria" dei costi sostenuti, non potrebbe riflettere il reale rischio industriale correlato ad un mercato dei servizi finali in forte espansione e potrebbe costituire un messaggio errato per il mercato dei servizi xDSL *wholesale*, frenando lo sviluppo di reti alternative a quelle di Telecom Italia.

452. Per prevenire tali distorsioni, TI richiede che il prezzo dei servizi xDSL *wholesale* sia ottenuto a partire, non da dati di contabilità, ma da un modello di costi prospettico che tenga conto, in un'ottica di *business plan*, degli sviluppi della domanda e degli investimenti pianificati, in grado, quindi, di riflettere costi unitari pari a quelli raggiunti al *break–even*. TI evidenzia, inoltre, che la maggior parte delle NRA ha adottato il criterio del *retail minus* anche in virtù dei maggiori gradi di libertà nella definizione dei prezzi *wholesale* che quest'ultimo offre. Al riguardo, TI ritiene che i livelli di *minus* attualmente stabiliti dalla delibera n. 6/03/CIR siano da rivedere alla luce sia delle riduzioni dei prezzi dei servizi e beni intermedi, sia alla luce degli interventi straordinari per lo sviluppo del mercato messi in atto da TI a partire dal 1/01/2005. A parere di TI, il *minus* corretto risulterebbe attorno al 28%-29%.

453. Infine, TI ritiene che l'azione dell'Autorità debba essere finalizzata non alla riduzione dei prezzi dei servizi finali, ma unicamente ad incrementare il livello di competizione tra operatori nel mercato all'ingrosso e che inoltre l'apertura dell'interconnessione ai DSLAM non porterebbe alcun vantaggio in quanto non ci sarebbe carenza di spazi di co-locazione.

454. Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali e Wind, Tele 2 e Welcome Italia condividono la proposta dell'Autorità, sottolineando tuttavia la necessità di rispettare attentamente le corrette relazioni di prezzo tra i diversi servizi intermedi che l'Autorità andrà a definire. Infatti il prezzo dell'accesso xDSL *wholesale* al DSLAM, a causa delle grandi economie di scala di TI, potrebbe risultare più basso del costo unitario sostenuto da un operatore co-locato che fa uso dello *shared access* e di apparati propri. Ciò a causa sia delle minori economie di scala che gli operatori concorrenti riescono a sviluppare, sia degli ingenti costi fissi di co-locazione. Gli operatori fanno notare che al fine di salvaguardare la relazione "costi shared access < prezzo *bitstream* 1" si potrebbe agire anche sul termine alla sinistra della disuguaglianza, ovvero riducendo i costi dello shared access, intervenendo nei costi ulteriori a quelli di noleggio del doppino, come quelli relativi all'energia energia elettrica che, a seguito dei rincari degli ultimi anni, oggi rappresentano anche il 30% dei costi di co-locazione.

455. Gli operatori di cui al paragrafo precedente ritengono necessario che "la regola generale dell'orientamento al costo venga associata all'obbligo di mantenere la replicabilità dell'offerta rispetto al servizio più infrastrutturato" al fine di salvaguardare e di sviluppare gli investimenti in unbundling. A tale proposito gli operatori si riservano di sottoporre all'Autorità un modello di replicabilità dell'offerta *bitstream* utilizzando il servizio di *shared access*. I medesimi operatori rimandano a successivi contributi anche per la determinazione dei prezzi dei vari servizi *bitstream*.

456. Fastweb, pur condividendo in linea di massima le considerazioni dell'Autorità sulla metodologia di formulazione dei prezzi proposta, sottolinea la necessità che la fissazione di questi ultimi avvenga sempre salvaguardando la replicabilità delle offerte di TI da parte degli operatori concorrenti. Evidentemente se i servizi finali di TI risultassero non replicabili a partire dai servizi intermedi della stessa, ne conseguirebbe che quest'ultima, che in osservanza dell'obbligo di non discriminazione deve fornire i medesimi servizi intermedi ai medesimi costi anche alle proprie divisioni commerciali, offrirebbe sottocosto servizi in un mercato in cui detiene una quota superiore al 75%.

457. In merito alla proposta dell'Autorità di lasciare le condizioni economiche del servizio *IP managed* di TI alla libera contrattazione commerciale tra le parti, Albacom, Atlanet, Eutelia, Fastweb, Tiscali, Wind, Tele 2 e Welcome Italia sostengono che il mercato del trasporto dati interurbano non presenta al momento un grado di competizione sufficiente e tale da non richiedere un controllo sui prezzi. Gli operatori summenzionati paventano il rischio che TI pratichi prezzi discriminatori tra diversi operatori alternativi, o comunque tali da scoraggiare l'infrastrutturazione da parte dei concorrenti.

458. Albacom, Atlanet, Eutelia, Fastweb, Tiscali, Wind, Tele 2 e Welcome Italia sottolineano la necessità di continuare la vigilanza sui servizi al dettaglio da parte dell'Autorità. L'analisi di replicabilità sulle offerte *retail* è auspicabile e necessaria anche soltanto nell'ambito della corretta applicazione agli obblighi *wholesale*. Inoltre, dal punto di vista formale, gli obblighi esistenti sul mercato al dettaglio non possono essere rimossi se non a valle di una esplicita revisione del mercato in cui operano, mentre dal punto di vista sostanziale l'Autorità ha la facoltà di introdurre nuovi mercati al di fuori dei 18 individuati dalla Raccomandazione.

459. Con specifico riferimento al servizio di trasporto interurbano del traffico ATM, Fastweb sottolinea che non esiste ad oggi una reale alternativa a TI in grado di garantire la copertura su tutto il territorio nazionale. Grazie alla capillarità della propria rete ATM, in talune aree di raccolta TI è l'unico reale fornitore di servizi di trasporto; altri operatori in tali aree impiegano costosi circuiti dedicati, pertanto, anche qualora volessero, non potrebbero garantire condizioni economiche confrontabili a quelle di TI. Il servizio risulta indispensabile agli operatori alternativi per poter garantire la copertura dei propri servizi dati sull'intero territorio nazionale (si pensi al caso dei clienti multi-sede). Fastweb sottolinea che in assenza di obblighi regolamentari, nessun operatore presente sul mercato al dettaglio, sarebbe disposto a fornire ad altri a prezzi competitivi i propri servizi di intermedi di trasporto.

460. Infine gli operatori Albacom, Atlanet, Eutelia, Fastweb, Tiscali, Wind, Tele 2 e Welcome Italia sottolineano la necessità che le migrazioni dagli attuali servizi *wholesale* e CVP ai nuovi servizi *bitstream* avvenga senza oneri o aggravi gestionali per gli operatori.

461. AIIP condivide l'orientamento al costo quale meccanismo di controllo dei prezzi e, riguardo i tempi e le modalità, ritiene importante abbandonare il più rapidamente possibile il meccanismo *retail minus* sottolineando che TI aveva già di sua iniziativa preso l'impegno di predisporre un'offerta *bitstream_cost-plus* entro il 31 dicembre 2004 come parte del c.d. "accordo Parcu".

462. Riguardo l'estensione dell'obbligo dell'orientamento al costo nella catena impiantistica a monte del DSLAM, AIIP chiede di avere visibilità della struttura della rete TI, inclusi i dati di numerosità dei *Parent Switch, Distant Switch* e punti di

interconnessione *IP managed level*. Infine, AIIP richiede l'orientamento al costo dei prezzi del trasporto interurbano del servizio completo di banda Internet (punto 4 in figura 3). TI infatti è l'unico operatore che garantisce la copertura geografica, che non ha costi per porte ed interfacce ATM, che non ha costi per flussi di interconnessione ed che può offrire il servizio *end-to-end* con singolo punto di riferimento in caso di malfunzionamenti.

463. TI ritiene che i criteri di contabilità dei costi siano stati formulati in maniera generica e senza alcun riferimento ai criteri già utilizzati da Telecom Italia nell'ambito della propria contabilità regolatoria che sono del resto quelli forniti al revisore contabile nominato dalla Autorità e da questi verificati. In aggiunta TI ritiene che il tema della contabilità dei costi sia affrontato in maniera disgiunta e non coerente con quanto indicato nel mercato 11.

464. Sull'impiego del WACC divisionale TI rimanda a quanto già espresso nell'ambito delle consultazioni sui mercati dell'accesso disaggregato e dell'interconnessione laddove evidenzia l'inconsistenza e la non esperibilità della valutazione di un rischio differenziato di un componente di Rete rispetto a quello medio del portafoglio di attività/servizi finali. Inoltre, nell'adozione di prezzi basati su modelli di costi e domanda prospettici, il WACC risulterebbe inadeguato in quanto non rifletterebbe le rilevanti incertezze sullo sviluppo di servizi innovativi quali quelli in oggetto. In ogni caso TI fa riferimento a quanto già rappresentato nelle consultazioni sul mercati 8, 9, 10 ed 11, cui rimanda.

465. Infine, TI ritiene che le tematiche della contabilità regolatoria debbano essere affrontate in maniera unitaria, sistematica e coerente in una consultazione specifica.

466. Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali, Wind, Fastweb, Tele 2 e Welcome Italia ribadiscono la necessità di disporre in tempi brevissimi del dettaglio delle infrastrutture di rete dati di TI al fine di potere valutare compiutamente la proposta dell'Autorità.

467. Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali, Wind, Fastweb, Tele 2 e Welcome Italia condividono gli orientamenti dell'Autorità circa le modalità di individuazione dei centri di costo e le modalità di attribuzione dei costi fra i centri, ma suggeriscono che l'Autorità li specifichi e puntualizzi oppure che sia TI a definire tali centri di costo e modalità di allocazione dei costi secondo i principi formulati dall'Autorità e che tale proposta venga poi sottoposta a consultazione pubblica. Con riferimento alla remunerazione del costo del capitale da impiegare nell'orientamento al costo, le suddette società condividono il ricorso ad un WACC divisionale differenziato tra accesso e trasporto, rimandando alla risposta già presentata sul medesimo punto nell'ambito delle analisi di mercato dei servizi di accesso disaggregato e dell'interconnessione vocale.

468. Albacom, Atlanet, Eutelia, Tiscali, Wind, Fastweb, Tele 2 e Welcome Italia evidenziano la necessità di un maggior dettaglio nella struttura dei costi di fornitura di servizi xDSL in caso di linee ISDN, evidenziando la necessità di evitare che tale categoria di accessi sia sussidiata dai restanti servizi di accesso e che sia fatta maggiore chiarezza sui livelli di prezzo da applicare in caso di accessi senza canone *retail*, ove la consultazione pubblica sui servizi di accesso disaggregato riporta che non debba esservi variazione nel canone nell'accesso condiviso in caso di cessazione del contratto dell'utente con TI.

469. AIIP sostiene che il sistema contabile proposto nel documento di consultazione richieda notevole tempo e risorse per essere implementato e che, invece, quello da lei proposto, basato sul listino di interconnessione, rappresenti una valida *proxy*, immediatamente adottabile anche in assenza di una effettiva contabilità dei costi. Riguardo al prezzo degli accessi ceduti in assenza di contratto dell'utente finale con Telecom Italia, AIIP non concorda pienamente con quanto proposto in quanto fa notare che la determinante del costo non è la contemporaneità dell'utilizzo o meno di una linea per la trasmissione dati xDSL ed alla trasmissione voce in banda fonica, bensì al fatto che la linea fosse già esistente oppure se questa è stata installata ad-hoc per fornire il servizio xDSL.

470. Riguardo alla determinazione della remunerazione del costo del capitale, AIIP chiede all'Autorità di esplicitare i valori utilizzati nel computo e di assicurarsi che il risultato del computo non sia superiore alle valutazioni degli analisi finanziari su TI. AIIP ribadisce inoltre che se si utilizzano i valori di prezzo tratti dal listino di interconnessione come base per i prezzi dell'offerta *bitstream*, il costo del capitale relativo al WACC sarebbe già incluso nei prezzi degli "input. Infine, con riferimento alle condizioni economiche di configurazione e riconfigurazione del servizio *bitstream*, AIIP evidenzia che coerentemente con le finalità sottese agli impegni assunti da Telecom con il cd. "Lodo Parcu", l'offerta di *bitstream* non dovrebbe prevedere alcun costo per il passaggio dagli attuali servizi xDSL *wholesale* a quelli *bitstream*.

VALUTAZIONI DELL'AUTORITÀ

471. L'Autorità non condivide la proposta di TI di utilizzare logiche proprie di un *business plan*, in luogo di una contabilità regolatoria, al fine di valutare i costi sottostanti al servizio *bitstream*. Da un lato la metodologia di TI slegherebbe i costi di rete da quelli effettivamente sostenuti, introducendo elevati gradi di arbitrarietà nella definizione degli stessi, dall'altro l'utilizzo di una valutazione prospettica del numero di utenti – ovvero del numero di utenti che un operatore ipotetico presumibilmente servirà nella fase di maturità del mercato – potrebbe, paradossalmente, anche portare a costi unitari artificiosamente bassi e, di conseguenza, potrebbe fornire segnali di *make* or *buy* non corretti, a detrimento dello sviluppo del mercato e della protezione degli investimenti già effettuati. D'altra parte, come già argomentato al paragrafo 243 e 244 del documento di consultazione, gli strumenti tipici della contabilità regolatoria sono in grado di riflettere nei prezzi i costi dei servizi sottostanti in maniera oggettiva.

472. Inoltre, l'Autorità non condivide le osservazioni formulate da TI, secondo cui l'azione regolamentare dovrebbe essere finalizzata unicamente ad incrementare il livello di competizione tra operatori nel mercato all'ingrosso e non alla riduzione dei prezzi dei servizi finali. L'Autorità, infatti, oltre a confermare tutte le valutazioni sviluppate nei paragrafi 246 e 247 del documento di consultazione – che portano a preferire il meccanismo dell'orientamento al costo a quello del *retail minus*, anche al fine di ridurre le inefficienze allocative che si riscontrano attualmente nella fornitura dei servizi di accesso a banda larga – richiama l'art 50 comma 2 del Codice che dispone che l'Autorità provveda "affinché tutti i meccanismi di recupero dei costi o metodi di determinazione dei prezzi resi obbligatori servano a promuovere l'efficienza e la concorrenza sostenibile ed ottimizzino i vantaggi per i consumatori".

473. Con riferimento alla richiesta della maggior parte degli operatori di rispettare attentamente le corrette relazioni di prezzo tra i diversi servizi *wholesale*, ed in

particolare tra il servizio *bitstream* fornito a livello DSLAM e lo *shared access*, l'Autorità richiama quanto detto al punto 164.

474. In merito alle preoccupazioni manifestate dagli operatori riguardo la replicabilità delle offerte *retail* di TI, ed alla necessità di continuare a vigilare sui servizi al dettaglio, si rimanda a quanto detto ai punti 376 e 377 del presente documento.

475. In merito alle preoccupazioni manifestate da tutti gli operatori alternativi a TI circa la proposta formulata nel documento di consultazione di non applicare il principio dell'orientamento al costo ai servizi di *bitstream* forniti ai livelli della catena impiantistica superiori al *parent switch* ATM, l'Autorità ribadisce quanto detto al punto 251, in cui si motivava la decisione di affidare le condizioni economiche di interconnessione a tali punti di rete alla trattativa commerciale degli operatori, con la necessità di incentivare gli operatori alternativi a procedere lungo la scala delle dotazioni infrastrutturali e di proteggere gli investimenti già effettuati.

476. In conclusione l'Autorità ritiene che i vari servizi di interconnessione dovranno essere remunerati secondo le seguenti modalità.

477. In primo luogo la remunerazione del servizio *bitstream* servito al livello di DSLAM, limitatamente ai siti in cui non è disponibile l'*unbundling*, dovrà seguire il principio dell'orientamento al costo. I servizi di interconnessione al *parent* ATM *switch* saranno remunerati secondo il medesimo principio.

478. L'Autorità ribadisce quanto detto ai punti 249 e seguenti del documento di consultazione, ovvero di non applicare il principio dell'orientamento al costo ai servizi di interconnessione al livello di *distant* ATM *switch* e di *Ip managed solutions* (punti 2b e 3 della figura 3 del documento di consultazione). L'Autorità ritiene che l'imposizione degli obblighi di non discriminazione e di trasparenza anche in relazione ai servizi di interconnessione al livello di *distant* ATM *switch* e di *IP managed solutions* prevenga l'operatore notificato dall'attuazione di strategie di discriminazione tra operatori.

479. Con riferimento ai livelli di prezzo relativi alle componenti di accesso del servizio *bitstream*, l'Autorità ritiene che, nel caso in cui il servizio sia erogato su una linea il cui costo è già coperto dal canone dell'utente finale, la quota di accesso, indipendente dalla tipologia di utente servito, debba essere formulata in coerenza con i costi di contabilità regolatoria associati ai servizi di *shared access.*

480. Con riferimento alla fornitura del servizio *bitstream* su linea non attiva o non remunerata dal canone dell'utente finale, l'Autorità rileva che l'orientamento al costo per tale componente di servizio potrebbe rallentare o anche compromettere lo sviluppo degli investimenti infrastrutturali relativamente ai servizi di accesso disaggregato. Infatti, la variabilizzazione dei costi, unitamente a livelli di prezzo per linea paragonabili a quelli conseguibili con i servizi di *unbundling* comporterebbero inevitabilmente l'abbandono di tali servizi.

481. Tanto considerato, l'Autorità ritiene necessario che la quota di accesso relativa ai servizi *bitstream* erogati su linea non attiva o su linea non remunerata dal canone dell'utente finale sia indipendente dalla tipologia di utente servito e sia formulata sulla base del criterio di *retail minus*, a partire dai prezzi del canone di Telecom Italia per l'accesso residenziale, scorporando i costi non pertinenti al servizio di accesso *wholesale* quali i costi commerciali e di fatturazione relativi ai servizio di Telecom Italia offerti al cliente finale.

482. Dall'analisi delle posizioni emerse appare evidente che per poter procedere alla valutazione delle metodologie di contabilità dei costi da impiegare nella formulazione dei prezzi dei servizi di banda larga sia necessario un approfondimento più puntuale sulla rete dati di Telecom Italia e sulla sua struttura di costi. L'Autorità, a tal fine, ritiene che Telecom Italia debba produrre una contabilità regolatoria recante il conto economico e lo stato patrimoniale di ciascun servizio dati all'ingrosso, inclusiva del dettaglio dei costi delle componenti di rete impiegate nei servizi dati nonché delle quantità prodotte. L'Autorità, inoltre, ritiene che i modelli ed i formati di tale contabilità debbano essere materia di discussione del tavolo tecnico di cui al successivo punto 489.

483. Con riferimento al livello di dettaglio da adottare da parte di Telecom Italia in tale contabilità, l'Autorità, ad integrazione di quanto disposto nell'ambito della contabilità della rete di accesso per il mercato dei servizi di accesso disaggregato, ritiene necessario confermare le indicazioni generali già fornite in sede di proposta di provvedimento ai punti 252-256 e 259-262. Queste ultime infatti integrano quanto previsto in tema di contabilità dell'accesso nel mercato 11, sia includendo previsioni su componenti di rete di trasporto e di accesso non coinvolte nei servizi di *unbundling*, sia definendo le modalità con cui i costi dovranno essere attribuiti ai servizi *bitstream*, modalità evidentemente specifiche e diverse da quelle relative ai servizi di *unbundling*.

484. Con riferimento alla fornitura del servizio *bitstream* su linea non attiva o non remunerata dal canone dell'utente finale, l'Autorità ritiene che la contabilità debba dare evidenza anche delle modalità di formazione del prezzo a partire dal canone di Telecom Italia per l'accesso residenziale, individuando pertanto i costi non pertinenti al servizio di accesso *wholesale* quali i costi commerciali e di fatturazione relativi ai servizio di Telecom Italia offerti al cliente finale, ed i criteri ripartizione degli stessi ai servizi di accesso.

485. Con specifico riguardo alla struttura della contabilità della di rete di trasporto dati ed alle modalità di attribuzione dei costi ai servizi, l'Autorità ritiene utile sottolineare quanto segue:

a) L'operatore notificato deve riportare in una apposita relazione di accompagnamento della contabilità regolatoria le informazioni sull'ubicazione dei nodi della rete dati, sulla topologia della rete, sul tipo di apparati DSLAM e di commutazione di pacchetto/cella, e sulle caratteristiche tecniche utili all'interconnessione ed all'accesso ai servizi *bitstream*.

b) L'operatore notificato deve dare evidenza separata in contabilità regolatoria dei costi attribuiti a ciascuna tipologia di nodo di commutazione, distinto per tecnologia (IP o ATM) e per livello gerarchico nell'architettura di rete.

c) Con riferimento ai costi unitari relativi alle componenti di trasporto dati (portanti ed apparati trasmissivi, nodi di commutazione, porte, elementi di segnalazione ecc.), l'operatore notificato dà evidenza in contabilità regolatoria dei volumi (in Mbyte annui trasmessi e ricevuti) relativi a ciascun elemento di rete individuato nell'architettura di riferimento. Analogamente, la contabilità regolatoria dà evidenza della somma delle capacità di picco dei circuiti virtuali (in Mbps) allocata mediamente nell'anno e riferita a ciascun elemento di rete.

486. Per ciascun componente di costo la contabilità reca il dettaglio delle quote di ammortamento annuo e del capitale netto impiegato. Al fine di garantire la correttezza del calcolo dei prezzi unitari, tutte le grandezze di costo sono riportate in contabilità con un numero di cifre significative tale da garantire che il numero di cifre significative dei costi unitari desumibili dagli elementi di dettaglio sia superiore a quello impiegato nella formulazione dei prezzi stessi.

487. Con riferimento al valore del costo del capitale da impiegare per i servizi *bitstream*, l'Autorità ritiene che non vi siano motivazioni sufficienti per differenziare il ritorno sul capitale impiegato per i servizi *bitstream* dai valori calcolati nell'ambito dei provvedimenti sui mercati dei servizi di accesso disaggregato e dell'interconnessione. I servizi *bitstream* ed i servizi di accesso ed interconnessione condividono infatti gran parte degli elementi di rete, sia d'accesso, sia di trasporto, ciò anche grazie all'integrazione voce/dati portata a termine da Telecom Italia nel proprio *backbone* a fine 2003. Tanto considerato, l'Autorità ritiene utile rimandare agli esiti dei succitati provvedimenti l'individuazione del tasso di remunerazione del capitale da impiegarsi anche per i servizi *bitstream*.

488. Infine, l'Autorità, rilevando che l'obbligo di predisporre una contabilità regolatoria separata per i servizi *bitstream* è un obbligo già vigente in quanto previsto dalla delibera n. 407/99, ritiene che Telecom Italia debba produrre uno schema di contabilità in accordo alle previsioni di cui alla presente delibera entro e non oltre trenta giorni dalla notifica del presente provvedimento, ciò anche in considerazione della necessità abbandonare per la più ampia categoria di servizi possibile il modello di recupero dei costi del *retail minus*, ormai inadeguato alle esigenze del mercato ed in considerazione dei tempi connessi all'istruttoria di valutazione della proposta di Telecom Italia.

489. Al riguardo, l'Autorità ritiene che entro 30 giorni dalla notifica del presente provvedimento, Telecom Italia debba formulare una proposta per l'offerta di servizi *bitstream* ed i relativi schemi di contabilità regolatoria. L'Autorità ritiene, inoltre, che entro 30 giorni dalla notifica del presente provvedimento debba essere istituito un tavolo tecnico aperto a tutti gli operatori interessati, che, nell'ambito della sua durata – non superiore a 60 giorni – avrà l'obiettivo di:

a. precisare i dettagli relativi ai contenuti dell'offerta *bitstream* con riferimento alle nuove tecnologie di rete impiegate da Telecom Italia nelle reti dati di trasporto.

b. analizzare, il dettaglio e la completezza dello schema di contabilità regolatoria presentato da Telecom Italia.

490. Nella fase di transizione al nuovo regime regolamentare rimarranno vigenti le disposizioni di cui alla Delibera n. 6/03/CIR. In particolare, l'Autorità ritiene che le condizioni economiche relative alla definizione del principio del *retail minus* non potranno essere fissate in misura inferiore al 30%. L'Autorità verificherà caso per caso, sulla base della documentazione prodotta da Telecom Italia, la correttezza del *minus* applicato. Il valore soglia del 30% appare maggiormente in linea con una regolamentazione che promuove la competizione basata sulle infrastrutture, adeguato allo stadio di sviluppo e di diffusione dei servizi a larga banda nel mercato finale, nonché coerente con precedenti analoghe decisioni dell'Autorità.

491. L'Autorità ritiene che a regime, Telecom Italia sarà tenuta a pubblicare su base annuale l'Offerta di Riferimento relativa all'anno successivo. L'Offerta di Riferimento includerà idonei *Service Level Agreement*, differenziati in SLA base e SLA *premium*, e sarà sottoposta all'approvazione dell'Autorità. L'Offerta approvata avrà validità annuale a partire dal 1° gennaio dell'anno di riferimento.

492. Nel caso Telecom Italia proponga l'aggiornamento dell'offerta di riferimento con un preavviso di almeno 90 giorni rispetto all'entrata in vigore prevista, l'Offerta sarà ovviamente soggetta a valutazione.

5 *L'impatto della regolamentazione*

493. L'analisi di impatto regolamentare è presentata all'allegato B2 del presente provvedimento. Alla luce delle considerazioni ivi svolte, l'Autorità ritiene che i benefici attesi dall'adozione delle misure in oggetto, con particolare riguardo all'utenza finale ed alla concorrenza, appaiono superiori ai costi per l'impresa interessata al presente provvedimento, essenzialmente riconducibili ai suoi minori ricavi.

Allegato B1 alla delibera 34/06/CONS

Telecom Italia formula i contenuti degli SLA base e degli SLA premium includendo almeno le condizioni previste al presente allegato.

SERVICE LEVEL AGREEMENT DI BASE

I tempi massimi di fornitura per il 95% dei circuiti attivati nell'anno solare sono riformulati secondo quanto segue:

a. accessi asimmetrici fino a 4Mbps:
   - senza intervento presso l'utilizzatore finale (linea esistente, no modem): 10 giorni solari;
   - con intervento presso l'utilizzatore finale: 20 giorni solari;

b. accessi xDSL simmetrici a 2Mbps: 20 giorni solari;

c. accessi xDSL simmetrici a 8Mbps: 20 giorni solari;

d. accessi xDSL simmetrici a 9,2Mbps: 20 giorni solari.

Le penali per la ritardata consegna si calcolano – annualmente – per singola classe di circuito. Ciascuna penale è pari al numero di giorni di ritardo relativo ai circuiti consegnati in ritardo all'interno del 95° percentile della distribuzione dei tempi di ritardo moltiplicato per un importo proporzionale al canone del circuito.

Telecom Italia ha l'obbligo di indicare la data di effettiva consegna di tutti gli ordinativi consegnati in ritardo all'interno del 95° percentile della distribuzione dei tempi di ritardo.

I tempi massimi di fornitura per la totalità dei circuiti attivati nell'anno sono riformulati secondo quanto segue:

a. accessi asimmetrici fino a 4Mbps: 40 giorni solari;

b. accessi xDSL simmetrici a 2Mbps: 50 giorni solari;

c. accessi xDSL simmetrici a 8Mbps: 50 giorni solari;

Le penali per la ritardata consegna si calcolano moltiplicando, per ciascun circuito fornito, il numero dei giorni di ritardo per un importo proporzionale al canone del circuito.

Telecom Italia deve inoltre introdurre le seguenti garanzie:

- tasso massimo di errato *provisioning* del 2% su base annua;
- tempo di riparazione guasti pari 4 ore solari, se la segnalazione avviene entro le 16,30 dei giorni feriali (dal lunedì al venerdì), 8 ore solari nei restanti casi.

Telecom Italia garantisce la risoluzione di guasti dovuti ad errato *provisioning* entro il giorno della segnalazione, prevedendo un'apposita penale.

Telecom Italia non esclude dal conteggio dei tempi di fornitura le sospensioni degli ordini dovute a problemi di rete ed indica la data di risoluzione del problema.

Telecom Italia, oltre alle normali penali di provisiong prevede una apposita penale in caso di violazione della data di sblocco.

Telecom Italia introduce procedure per il rilascio concordato dei circuiti sia in caso di *provisioning* sia in caso di *assurance* prevedendo che:

- l'operatore abbia un congruo lasso di tempo per effettuare le proprie verifiche tecniche e segnalare eventuali anomalie dei circuiti rilasciati da Telecom Italia;
- al fine del calcolo delle penali, i tempi previsti dagli SLA siano interrotti durante le verifiche di cui sopra e riprendano nel caso in cui l'operatore riscontri criticità nel circuito consegnato.

Le penali per errato *provisioning* si calcolano annualmente moltiplicando il numero di circuiti consegnati erroneamente per un importo proporzionale ai rispettivi canoni mensili. Le penali relative alla disponibilità minima garantita si calcolano annualmente – sul singolo circuito – moltiplicando il numero di ore di disservizio che eccedono la soglia consentita, per un importo proporzionale al canone mensile del circuito stesso. Le penali sull'*assurance* sono calcolate per singolo circuito moltiplicando il numero di ore di ritardo per un importo proporzionale al canone mensile del circuito stesso.

Telecom Italia incrementa nella misura del 25 % gli attuali livelli di penale.

Telecom Italia, in merito alle condizioni di *assurance*, garantisce con opportune penali che:

- il rapporto tra il numero dei circuiti affetti da guasti e i circuiti attivi sia inferiore o uguale al 30% in su base annua;
- occorra al massimo un guasto all'anno per il 95% dei circuiti attivi e tre guasti all'anno per il restante 5%.

Le penali di *assurance*, disponibilità e fornitura sono proporzionate all'intero ammontare pagato dall'operatore alternativo per l'acquisto di tutte le componenti che formano il servizio intermedio, quali ad esempio VP, circuiti di *backhauling etc.*, che risultano coinvolte nel disservizio.

ALLEGATO B2 ALLA DELIBERA N. 34/06/CONS

ANALISI DI IMPATTO DELLA REGOLAMENTAZIONE

L'analisi dell'impatto regolamentare richiede di valutare:

a. l'ambito dell'intervento regolamentare proposto, con particolare riferimento alle categorie di soggetti coinvolti, sia direttamente sia indirettamente;
b. gli obiettivi generali e specifici del provvedimento, sia immediati sia di medio/lungo periodo, indicando contestualmente l'orizzonte temporale in cui i risultati auspicati dovrebbero realizzarsi;
c. la metodologia adottata per l'analisi dell'impatto della regolamentazione;
d. l'impatto dell'intervento regolamentare sui destinatari diretti ed indiretti, inclusa la pubblica amministrazione, attraverso l'analisi delle categorie di costi e benefici economici e finanziari inerenti la produttività, la crescita economica, il reddito, la concorrenza, l'occupazione. A questo riguardo, tale valutazione richiede che sia predisposto un adeguato insieme di indicatori.

A. AMBITO OGGETTIVO E SOGGETTIVO DI INTERVENTO; DESTINATARI DIRETTI E INDIRETTI

A.1. Ambito oggettivo di intervento

L'ambito oggettivo dell'intervento regolamentare è identificato dai confini merceologici e geografici del mercato rilevante dell'accesso a banda larga all'ingrosso, così come definiti nel presente provvedimento. Tale ambito comprende, quindi, i servizi di connettività a banda larga all'ingrosso forniti, sull'intero territorio nazionale, attraverso le diverse piattaforme tecnologiche: soluzioni xDSL applicate alla rete in rame, reti in fibra ottica e reti satellitari.

A.2. Ambito soggettivo di intervento

Il provvedimento regolamentare impone in capo all'operatore detentore di significativo potere di mercato alcuni obblighi afferenti le condizioni tecniche ed economiche di fornitura del servizio di accesso a banda larga all'ingrosso:

a. obblighi in materia di accesso e di uso di determinate risorse di rete;
b. obbligo di non discriminazione;
c. obbligo di trasparenza;
d. obbligo di separazione contabile;
e. obbligo di controllo dei prezzi e di contabilità dei costi.

L'ambito soggettivo di intervento è pertanto costituito dai destinatari diretti ed indiretti delle misure regolamentari introdotte.

I destinatari diretti sono rappresentati dagli operatori presenti nel mercato, dal lato della domanda e dal lato dell'offerta. La domanda di mercato è costituita dagli operatori di comunicazione elettronica che non dispongono di una infrastruttura di accesso e/o di trasporto completa che, per offrire servizi di connettività a banda larga agli utenti finali (residenziali e non residenziali), devono acquistare servizi *bitstream* da altri operatori che dispongono delle infrastrutture necessarie a fornire tali servizi. L'offerta di mercato, quindi, è costituita dagli operatori di comunicazione che dispongono di una rete di accesso e/o di trasporto a banda larga proprietaria e che vendono capacità trasmissiva tra la postazione di un utente finale ed il punto di presenza dell'operatore acquirente che vuole offrire il servizio al dettaglio.

I soggetti indirettamente coinvolti dal presente provvedimento regolamentare sono molteplici e non facilmente identificabili puntualmente. I più importanti sono rappresentati dagli utenti finali dei servizi a banda larga, che in seguito all'introduzione delle misure regolamentari proposte, possono beneficiare di una più vasta gamma di servizi e di condizioni economiche più vantaggiose. Ad essi devono essere aggiunti gli utenti che attualmente non si avvalgono di servizi di accesso a banda larga, ma che in seguito alla riduzione dei prezzi sul mercato finale indotta dal presente provvedimento ad un livello inferiore del loro prezzo di riserva decideranno di avvalersi di tali servizi.

L'intervento regolamentare coinvolgerà indirettamente anche i fornitori di servizi veicolabili attraverso piattaforme di accesso a banda larga. Tra questi certamente i produttori ed i distributori di contenuti di tipo multimediale (televisivo, con particolare riferimento alla programmazione sportiva, musicale, *etc.*) sia in modalità broadcasting che *pay-per-view*. Soggetti indirettamente coinvolti dal presente provvedimento regolamentare saranno anche i fornitori di servizi di servizi di comunicazioni in tecnologia VoIP, dal momento che tali servizi sono pienamente fruibili solo ricorrendo a tecnologie di accesso in banda larga.

Infine, la maggiore diffusione di servizi di accesso a banda larga coinvolgerà indirettamente sia i fornitori che i fruitori di servizi di commercio elettronico: è difatti ampiamente riconosciuto in ambito internazionale (EU, OSCE) che la banda larga rappresenta un *enabler* della maggior parte dei servizi di commercio elettronico.

B. OBIETTIVI E RISULTATI ATTESI

B.1. Obiettivi generali

Il provvedimento oggetto di questa analisi intende perseguire i medesimi obiettivi dell'articolo 4, comma 3, punto a del Codice delle Comunicazioni, ovvero la promozione dello "[…] sviluppo in regime di concorrenza delle reti e servizi di comunicazione elettronica, ivi compresi quelli a larga banda e la loro diffusione sul territorio nazionale […]". Tale sviluppo deve avvenire, secondo quanto statuito all'articolo 13, comma 4, punto c del Codice delle Comunicazioni, "[…] incoraggiando investimenti efficienti e sostenibili in materia di infrastrutture e promuovendo l'innovazione e lo sviluppo di reti e servizi di comunicazione elettronica, ivi compresi quelli a larga banda, secondo le disposizioni del Codice e tenendo conto degli indirizzi contenuti nel documento annuale di programmazione economica e finanziaria".

Le misure adottate risultano idonee a perseguire gli obiettivi succitati, dal momento che è diffusamente riconosciuto sia in ambito regolamentare (European Regulators Group, OSCE) che in ambito accademico, che lo sviluppo della concorrenza, attraverso la riduzione dei prezzi ed il miglioramento della qualità dei servizi da esso indotta, è la determinante principale della diffusione dei servizi di accesso in banda larga.

B.2. Obiettivi specifici

Tra gli obiettivi specifici di questa misura regolamentare vi è la riduzione delle barriere all'ingresso nel mercato dei servizi di banda larga all'ingrosso. La riduzione delle barriere all'ingresso, attuabile imponendo all'impresa notificata la fornitura di servizi di accesso *bitstream*, viene considerata il primo passo necessario affinché i concorrenti possano procedere lungo la cosiddetta scala delle dotazioni infrastrutturali per giungere a livelli di infrastrutturazione sempre maggiori.

C. METODOLOGIA DI ANALISI ADOTTATA

C.1. Metodologia impiegata per l'analisi dell'impatto regolamentare

La metodologia utilizzata per l'analisi dell'impatto regolamentare è volta all'individuazione dei benefici e dei costi derivanti ai destinatari diretti e indiretti delle misure regolamentari applicate al mercato dell'accesso a banda larga all'ingrosso.

Le tecniche di calcolo utilizzate per questo tipo di analisi sono solitamente di tipo statistico e vengono condotte mediante l'analisi di alcuni indicatori in grado di evidenziare l'impatto regolamentare.

In taluni casi, i benefici netti derivanti dalla misura regolamentare sono identificabili negli effetti competitivi generati dall'incremento dell'offerta di servizi, ma non quantificabili in quanto la numerosità degli attori coinvolti è elevata e le informazioni circa i benefici ad essi derivanti sono difficilmente reperibili. Tali soggetti peraltro operano spesso in mercati le cui condizioni economiche sono estremamente differenziate ed il legame al mercato dei servizi di accesso a banda larga all'ingrosso è solo indiretto.

Il mercato oggetto di analisi è caratterizzato da una situazione di sostanziale monopolio. Anche se di fatto esistono altri soggetti operanti dal lato dell'offerta, è anche vero che la loro produzione è quasi esclusivamente rivolta all'autofornitura. Pertanto l'analisi dell'impatto regolamentare è volta a quantificare e qualificare il benessere sociale derivante dall'applicazione di correttivi regolamentari ad una situazione di monopolio.

D. IMPATTO DELL'INTERVENTO REGOLAMENTARE

D.1. Impatto sulla Pubblica Amministrazione

Il provvedimento ha un impatto indiretto sulla pubblica amministrazione in qualità di utente finale di servizi offerti ricorrendo a servizi bitstream all'ingrosso. Non si ritiene che il provvedimento abbia un impatto specifico sulla pubblica amministrazione rispetto agli altri utenti finali presenti nei mercati delle comunicazioni elettroniche.

D.2. Impatto sui destinatari diretti

L'impatto della misura regolamentare sui destinatari diretti è determinabile in modo puntuale nel mercato dei servizi di accesso in banda larga all'ingrosso. A fine 2004 gli operatori alternativi avevano attivato da Telecom Italia circa 600.000 linee in banda larga all'ingrosso. Il valore del paniere dei servizi di accesso in banda larga all'ingrosso fornisce da un lato i ricavi all'ingrosso dell'operatore detentore di significativo potere di mercato e dall'altro la spesa sostenuta dalla domanda.

In applicazione degli obblighi previsti dagli artt. 49 e 50 del Codice, la misura regolamentare proposta prevede la fornitura dei servizi di accesso in banda larga all'ingrosso a predefinite condizioni tecniche nonché a condizioni economiche basate sui costi. I ricavi dell'operatore dominante derivanti dai servizi di accesso in banda larga all'ingrosso dovrebbero incrementare nel periodo di efficacia della misura. A fronte di tale incremento, l'operatore della rete di accesso dovrebbe subire una riduzione dei ricavi per i servizi offerti nei mercati al dettaglio. Tale riduzione non è quantificabile in quanto potrebbe essere controbilanciata da un aumento dell'utenza finale indotto dai prezzi più bassi.

La riduzione dei prezzi reali dell'accesso in banda larga dovrebbe comportare una crescita sensibile del numero di linee domandate dagli operatori alternativi e conseguentemente un incremento dei ricavi derivanti dai servizi offerti ai clienti finali nei diversi mercati al dettaglio. Conseguentemente il valore della produzione degli operatori alternativi derivante dai servizi al dettaglio dovrebbe essere significativamente superiore rispetto al valore della produzione dell'operatore dominante nel caso in cui tali linee non fossero offerte sul mercato dell'accesso disaggregato.

Le risultanze dell'analisi dei costi e benefici della categoria dei soggetti destinatari diretti mette in luce che la gamma di servizi offerti e il valore della produzione sono superiori in un contesto concorrenziale rispetto ad un ambito monopolistico nel quale un solo operatore di accesso offre servizi al dettaglio ai consumatori finali.

D.3. Impatto sui destinatari indiretti

I principali destinatari indiretti sono rappresentati dagli utenti finali i quali a seguito della misura regolamentare potranno fruire di servizi di accesso a banda larga differenziati rispetto a quelli dell'operatore dominante ed a condizioni economiche competitive dagli operatori alternativi. Il beneficio per i consumatori finali è pertanto legato alla possibilità di accedere a servizi qualitativamente superiori e/o in grado di soddisfare bisogni differenti rispetto a quelli dell'operatore dominante.

Gli utenti finali dell'operatore dominante beneficeranno di condizioni economiche maggiormente competitive se confrontate ad una situazione di assenza di intervento regolamentare in cui l'operatore dominante non fornisce il servizio all'ingrosso e pertanto agisce in condizioni di sostanziale monopolio.

La riduzione dei prezzi sul mercato finale indotta dall'intervento regolamentare, dovrebbe peraltro consentire agli operatori alternativi di ridurre i prezzi dei servizi al dettaglio e di investire ulteriormente nell'acquisizione di linee di accesso sia in modalità bitstream sia ricorrendo all'ULL.
Tra i destinatari indiretti del provvedimento dell'Autorità compaiono le aziende manifatturiere produttrici di apparati di rete con tecnologia a banda larga. La crescita attesa della domanda di servizi di accesso a banda larga e la richiesta del mercato al dettaglio di maggiore capacità trasmissiva, comporterà nuovi investimenti da parte di tutti gli operatori in apparati e tecnologie di rete. Tali investimenti a loro volta comporteranno un aumento della domanda degli apparati di rete con conseguente beneficio per i produttori.

Come già notato, le misure regolamentari relative ai servizi di accesso a banda larga avranno effetti sui fornitori di contenuti multimediali. Tali effetti si ripercuoteranno anche sui fornitori di contenuti multimediali che ricorrono ad altre tecnologie trasmissive quali la trasmissione digitale terrestre e quella satellitare. Tali effetti sono

riconducibili ad un incremento dell'offerta sia in termini quantitativi sia in termini di programmazione televisiva differenziata. L'aumento dell'offerta della gamma di servizi e di operatori fornitori di contenuti televisivi comporterà la pratica di condizioni economiche ai clienti finali più competitive rispetto a quelle attualmente vigenti sui mercati al dettaglio.

Lo sviluppo di contenuti televisivi via cavo ha effetti anche sugli esercizi commerciali che offrono servizi di noleggio di video cinematografici. Attraverso la trasmissione via cavo gli operatori di rete fissa offrono, infatti, gli stessi contenuti offerti dagli esercizi commerciali che noleggiano DVD o altri supporti elettronici per la trasmissione di contenuti cinematografici.
Il numero particolarmente elevato di esercizi commerciali di videostore e la differenziazione delle condizioni economiche vigenti sul mercato del noleggio di contenuti cinematografici nonché il livello indiretto di coinvolgimento del mercato in questione in relazione agli effetti del provvedimento sui servizi di accesso disaggregato, non consentono di quantificare i benefici per i consumatori finali derivanti dall'incremento dell'offerta.

06A01711

AUGUSTA IANNINI, *direttore* FRANCESCO NOCITA, *redattore*

(G603034/1) Roma, 2006 - Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato S.p.A. - S.

€ 9,00